Analyse der Nachfrage.

Ein kritischer Beitrag zur Preistheorie.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Philosophischen Fakultät

der

Mecklenburgischen Landes-Universität zu Rostock

vorgelegt

von

Raimund Fiedler

aus Reichenau i. Sa.

[illegible]

Berlin.

Buchdruckerei von Gustav Schade (Otto Francke)

Linienstrasse 158.

1902.

Referent: Herr Prof. Dr. Ehrenberg.

Meinen Eltern.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Einleitung	7 — 11
Rechtfertigung der getrennten Behandlung von Angebot und Nachfrage	11 — 14
Werttheoretische Vorbemerkungen	14 — 19
Art und Weise der Behandlung	19 — 22
Der Nachfragebegriff	22 — 27
Akt der Preisbildung	28 — 32
Folgerungen daraus	32 — 34
Historischer Überblick	34 — 38
Praktische Berichtigungen	38 — 39
Mehrere Preise	39 — 44
Die die Nachfrage bestimmenden Momente	44 — 45
Moment der abstrakten Intensität	45 — 48
Moment der Wertschätzung des Geldes	48 — 52
Moment der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit	53 — 60
Moment des Preisstandes der übrigen Güter	60 — 74
Moment der Opfer des Kaufakts	74 — 81
Rückblick	81 — 82
Verhältnis von Preis und Wert	82 — 86
Schlussbetrachtung	86 — 87
Anmerkungen	88 — 94
Litteraturverzeichnis	95 — 96

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549205_0128

Wenn ich hier noch den Mut habe, über ein fast bis zum Überdruss gehörtes Thema etwas zu schreiben, so kann ich eigentlich eine Entschuldigung oder Motivierung dafür nur in der für die Volkswirtschaft eminenten Wichtigkeit der betreffenden Materie finden. „Je mehr man über die Preisbildung nachdenkt, desto deutlicher tritt zu Tage, wie tief und weit sie in das materielle Gedeihen der ganzen Menschheit eingreift“[1]). Es kann natürlich hier nicht der Ort sein, diese grundlegende Bedeutung der Preistheorie für unsere ganze Wissenschaft näher zu beleuchten. Vielmehr will ich zunächst versuchen, zwei Befürchtungen oder Bedenken, oder wie ich es sonst nennen soll, die beim blossen Betrachten der Überschrift dieser Abhandlung manchem aufsteigen könnten, soweit es in meinen Kräften steht, zu beseitigen und zu widerlegen. Wenn man nämlich auch ganz davon absieht, dass ich damit schon in den Verdacht komme, die altehrwürdigen Schlagworte Angebot und Nachfrage wieder so zu sagen aus der Rumpelkammer hervorzuholen, wohin sie z. B. Neumann gern verbannt wissen möchte, so wird doch immer befremdend erscheinen, dass hier nur einer der beiden Begriffe analysiert und dann natürlich als Folge davon der andere soweit wie möglich ignoriert werden soll. Dass, nachdem diese Trennung als angängig betrachtet worden ist, die Nachfrage als der von beiden wichtigere Begriff zuerst ins Auge gefasst wird, ist schon leichter erklärlich. Sagt doch schon Hermann gelegentlich in seiner Preislehre: „Der erste und wichtigste Faktor der Preise ist vielmehr in allen Fällen die Nachfrage“. Dass das Angebot auch historisch betrachtet der posthume Begriff ist, liesse sich wohl auch rein psychologisch aus der Thatsache erklären, dass für den Menschen zur Zeit der Entstehung und Ausbildung des Tauschverkehrs eben das „Nehmen“ noch „seliger“ war als das „Geben“, d. h. dass er erst nach etwas verlangte, ehe er selbst daran dachte, auch seinerseits gewisse Opfer zu bringen. Die zweite Befürchtung, die seit dem

[1]) E. A. Fuhr, Zeitschr. f. Staatswissensch. 1900, „Zur Preisbildung“.

Auftreten der Grenznutzentheoretiker auf dem Schauplatz unserer Wissenschaft gleichsam wie ein Fluch an dem blossen Namen Preistheorie klebt, ist die, dass dieser Name meistens für den ahnungslosen Leser nur als Vorwand dient, um von dem Verfasser in die finstern Stollen und Schächte eines gewaltigen Bergwerks geführt zu werden, in welchem schon so viele gearbeitet haben, ohne dass vielleicht das zu Tage Geförderte der aufgewandten Mühe verlohnt hätte. Ähnlich sagt Lorini[1]): „E uno scoglio in cui si sono imbattuti quegli economisti, dal Galiani in poi, che vollero con cognizione di causa trattare quest'argomento". Ich meine natürlich das ganze umfangreiche Gebiet der Werttheorie, diesen „Tummelplatz ökonomischen Scharfsinns". Es ist auch wirklich geradezu erstaunlich, was in dieser Beziehung gesündigt worden ist, und soll vor allem hier Bedacht darauf genommen werden, nicht in denselben Fehler zu verfallen, obwohl andererseits aus naheliegenden Gründen das Wertproblem natürlich nie aus einer Preislehre beseitigt werden kann, da wohl, wie mir scheint, keine Anzeichen darauf hindeuten, dass in absehbarer Zeit die Worte Mills zur Wahrheit werden, die er schon vor Jahren mit einem heute fast unbegreiflichen Optimismus ausgesprochen hat: „Happily there is nothing in the laws of value which remains for the present or any future writer to clear up; the theory of the subject is complete[2])".

Wir wollen nun zunächst das erste Bedenken näher beleuchten, uns also fragen, ob denn wirklich die Begriffe Angebot und Nachfrage schon zum alten Eisen gehören, und ferner, in wieweit eine getrennte Behandlung derselben, wie sie hier gegeben ist, vom theoretischen Standpunkte aus zu rechtfertigen ist. Wie fast jede wichtigere neue Theorie kurze Zeit nach ihrem Entstehen gerade wegen ihrer originellen Gedanken, mit denen sie vielleicht zum ersten Male die Wissenschaft bereichert, leicht überschätzt zu werden pflegt, indem man eben nur ihre vorteilhaften Seiten in Betracht zieht, so dauert es gewiss auch nicht all zu lange, bis die Kritik in ihr Recht tritt, die Mängel der Theorie aufdeckt, auf diese Weise die Lichtseiten derselben teilweise in den Hintergrund des Interesses rückt und so fast immer eine ebenso einseitige Unterschätzung der ganzen Theorie veranlasst. Erst allmählich im Laufe der geschichtlichen Entwicklung gelangt man zu einer immer objektiveren Würdigung derselben. Typische Beispiele hierfür finden sich gerade genug in der theoretischen Volkswirtschaftslehre. Man denke an die Theorie

[1]) „La Moneta", p. 89.

[2]) „Principles of Political Economy book III chap. 1 § 1".

der Handelsbilanz, überhaupt an den grossen Gegensatz von Merkantilismus und Freihandel und anderes mehr.

Vgl. z. B. Bücher[1]): „Gerade die neueste politische Entwicklung der europäischen Staaten hat ein Zurückgreifen auf die Ideeen des Merkantilismus und teilweise der alten Stadtwirtschaft zur Folge gehabt".

Von einer objektiv historischen Würdigung anderer Theorieen wieder, wie z. B. der Grenznutzentheorie, kann noch garnicht gesprochen werden, denn sie steckt ja noch fast in den Kinderschuhen, und kann man über die Weiterentwicklung derselben nur Vermutungen hegen. Zu diesen Theorieen gehört nun auch die hier in Betracht kommende „Angebot- und Nachfragetheorie". Es kann hier natürlich nicht meine Aufgabe sein, diese Entwicklung in vollem Umfang vorzuführen. Ich verweise auf Zuckerkandls verdienstvolle, im grossen und ganzen mehr historische Arbeit „Zur Theorie des Preises", wo der Geschichte dieser Theorie ein grösseres selbstständiges Kapitel gewidmet ist. Ich will hier nur die so ziemlich an beiden Enden dieser langen Entwicklungskette stehenden Glieder anführen, weil gerade hierdurch die Wandlungen, welche die ganze Theorie durchgemacht hat, ins rechte Licht gesetzt werden, die Mittelglieder hingegen unberührt lassen. Indem ich auf chronologische Reihenfolge verzichte, möchte ich als Typus des einen Extrems den Italiener Valeriani an die Spitze stellen, der in seiner 1806 erschienenen Schrift „Del prezzo" für die Bestimmung des Preises die mathematische Formel aufstellte und zu beweisen versuchte:

$$p = \frac{i}{o}$$

d. h. der Preis (prezzo) ist der Quotient aus Nachfrage (inchiesta) und Angebot (offerta). Dabei darf man nicht denken, dass er überhaupt der erste war, der diesen Gedanken hatte, sondern das Originelle bei ihm ist nur, dass er einmal diesem Verhältnis die rein mathematische Form gab und dann dabei wirklich mit den Begriffen „Preis", „Angebot" und „Nachfrage" operiert, während seine Vorgänger immer andere Begriffe zur Grundlage ihrer Untersuchungen machten.

So stellt schon vor ihm beispielsweise sein Landsmann Verri die Formel auf: $V = \frac{c}{v}$, „il valore è uguale al numero dei compratori diviso pel numero de' venditori".

---

[1]) „Entstehung der Volkswirtschaft", S. 115.

Unter dem Preis verstand Valeriani den Geldpreis und unter Angebot und Nachfrage die angebotenen und nachgefragten Güterquantitäten. Man könnte diese Theorie nicht mit Unrecht eine Quantitätstheorie nennen, wenn nicht letztere Bezeichnung schon eine andere, völlig abweichende Bedeutung in unserer Wissenschaft erlangt hätte. Aus der obigen Formel liess sich nun unmittelbar zeigen, dass der Preis steigt, wenn die Nachfrage steigt und das Angebot abnimmt und umgekehrt. Und diese beiden Thatsachen haben auch wirklich bis heute die grundlegenden Bestandteile der ganzen „mechanischen Theorieen", wie sie Zuckerkandl nennt, gebildet. Nun lässt sich die Kritik oder wenigstens Berichtigung dieser Theorie durch eine schier unzählige Reihe von Zwischenstufen hindurch verfolgen, deren Schlussglied und anderes Extrem gewissermassen Neumann bildet, welcher glaubt, hier ganz radikal verfahren zu müssen, und womöglich selbst die Namen Angebot und Nachfrage aus der Wissenschaft verbannt wissen will. Die Bestimmung der Preise durch diese Begriffe erweist sich ihm als „leerer Schein, vor dem zu warnen ist"[1]). Wir werden nun weiter unten noch genauer zu untersuchen haben, ob die beiden Worte denn wirklich so vollkommen unnütz, ja sogar schädlich sind, wie uns Neumann glauben machen will, und werden dann vielleicht zu demselben Entschluss kommen wie Böhm-Bawerk, der sich in seinem Werke „Kapital und Kapitalzins", S. 225, darüber folgendermassen äussert: „Es steht meines Erachtens überhaupt nichts im Wege, die Preistheorie unter den guten alten Schlagworten von Angebot und Nachfrage abzuhandeln, wenn man nur die Irrtümer und Missverständnisse, die sich in schwerer Menge an jene Schlagworte geheftet haben, zu vermeiden und die alten Formen und Formeln mit neuen, klaren Erkenntnissen auszufüllen weiss"[2]). Es scheint auch, als ob die Ansicht Neumanns in der neuesten Zeit kaum viel Anhänger gefunden hat.

1. Hat doch erst unlängst, im September 1901, in einer Versammlung des „Vereins für Sozialpolitik" zu München Philippovich wieder bei Behandlung rein praktischer Fragen auf die Bedeutung des uralten Gesetzes von Angebot und Nachfrage hingewiesen. Leider ist mir der genaue Wortlaut nicht mehr zu Gesicht gekommen.

2. Ferner ist auch typisch dafür, dass in der letzten preistheoretischen Abhandlung, die ich bei Abfassung meiner Arbeit noch gelesen habe, der

[1]) Schönberg, Handbuch der polit. Ök. IV. Aufl., „Die Gestaltung des Preises", S. 306.

[2]) Vgl. auch „Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes", S. 524, „Wahres und Falsches am Gesetz von Angebot und Nachfrage".

Verfasser Otto Heyn, der bekannte Verfechter des „Sparwerts“, ohne weiteres mit dem höchst charakteristischen Satze beginnt: „Der Preis bildet sich bekanntlich aus Angebot und Nachfrage“ [1]).

Es kommt uns aber zunächst darauf an, meine Behandlungsweise der ganzen Materie zu rechtfertigen, die, wie schon erwähnt, darin besteht, dass die Nachfrage einzeln ohne Rücksicht auf das Angebot und seine Bestimmgründe untersucht werden soll. Der erste, der meines Wissens einen derartigen Weg eingeschlagen hat, war Hufeland. Auf demselben Boden steht ferner die Preislehre Hermanns, noch heute eigentlich mit die bekannteste aller Preistheorieen. Aber auch diese Methode der Trennung in die zwei grossen Gruppen findet vor den Augen Neumanns keine Gnade. Im Anschluss an eine Kritik der eben erwähnten Hermannschen Preislehre führt er in seinem Aufsatz „Die Gestaltung des Preises unter dem Einfluss des Eigennutzes“ [2]) vier Gründe gegen das auch hier eingeschlagene Verfahren an. Da wir es hier nach Böhm-Bawerks eigenen Worten mit einem „der berufensten Vertreter der Preislehre“ zu thun haben, so wird sich wohl eine Rechtfertigung des hier betretenen Weges damit begnügen können, diese Gründe einzeln zu betrachten und event. zu widerlegen. In erster Linie tadelt Neumann, dass es ausser den von Hermann angeführten Preismomenten noch eine ganze Reihe anderer gäbe. Hierbei ist aber offenbar nur die ungenaue und unvollkommene Durchführung der Methode verantwortlich zu machen, nicht die Methode selbst. Überhaupt treffen die Einwände Neumanns nicht sowohl das Verfahren als solches, sondern vielmehr das Verfahren, wie es Hermann durchgeführt hat. Ferner führt Neumann zweitens an, dass sich die den Preis bestimmenden Momente garnicht so scharf in zwei Klassen scheiden lassen, wie Hermann dies thut. Dagegen ist zu sagen, dass es allerdings Momente giebt, die auf beiden Seiten wirken, ebenso, wie es welche giebt, die nur auf einer Seite wirken, dass aber die ersteren, beiderseitig wirkenden Momente gewiss auf beiden Seiten anders wirken, was doch von grosser Bedeutung ist, da es sich nicht allein darum handelt, sich klar zu werden, dass gewisse Momente wirken, sondern wie sie wirken. Beispielsweise wirkt die Zahlungsfähigkeit, die Hermann unkonsequenter Weise nur auf Seiten der „Begehrer“ betrachtet wissen will, natürlich auch auf Seiten der „Anbietenden“, aber hier wirkt sie eben anders als dort, und deshalb kann dieses

[1]) 3. Heft d. Zeitschr. f. Staatswissensch. 1901, „Die Wertschätzung bei der Preisbildung“.

[2]) 36. Bd. d. Zeitschr. f. Staatsw.

Argument keinen stichhaltigen Grund gegen die Trennung abgeben. An dritter Stelle führt Neumann an, dass durch die Scheidung die Meinung erweckt werden könnte, als ob die angeführten Momente niemals direkt auf den Preis wirkten, sondern stets durch das Medium von Angebot und Nachfrage. Dieser letztere Umstand ist aber noch sehr zu bezweifeln, es kommt doch ganz darauf an, was man eben unter den beiden Begriffen mit ihrer „proteusartigen Vieldeutigkeit" versteht. Versteht man darunter dasselbe wie die Vertreter der alten Quantitätstheorie im oben angedeuteten Sinne, so hat Neumann natürlich Recht. Berücksichtigt man noch andere Momente dabei, so kann dieser Grund unter Umständen keineswegs irgendwie stichhaltig sein. Das ist, wie wir noch sehen werden, auch bei unserer Auffassung dieser Begriffe der Fall. Der vierte Grund endlich ist den übrigen dreien eigentlich nicht recht koordiniert, indem hier die völlige Unbestimmtheit der Schlagworte getadelt wird, wo doch der dritte Grund nur dann einigermassen Geltung hatte, wenn eben mit den Begriffen ein ganz bestimmter Sinn verbunden war. Neumann sagt, dass man unter Angebot und Nachfrage entweder die in Betracht kommenden Mengen oder auch noch alle anderen Momente, wie „Intensität des Begehrs, Zahlungsfähigkeit der Beteiligten" u. s. w., verstehen müsse. Wäre das letztere der Fall, so sind seiner Meinung nach jene Begriffe blosse Schlagworte, mit denen nichts anzufangen ist, im ersteren Fall hätte man zwar „fassbare, mehr oder minder leicht verständliche Dinge, aber nicht diejenigen vor sich, welche wirklich für den Preis resp. seine Wandlungen bestimmend sind". Man sieht also ziemlich deutlich, dass im grossen und ganzen diese hier durchgeführte Gliederung von Neumann deshalb nicht für vorteilhaft gehalten wird, weil er mit den Begriffen „Angebot und Nachfrage" keinen bestimmten Sinn zu verbinden versteht. Dasselbe ist, wie mir scheint, auch bei Cohn[1]) der Fall, wenn er sagt, Angebot und Nachfrage bezeichnen „einen äusseren Vorgang der Preisbildung, der nicht einmal für sich in Anspruch nehmen darf, dass er der ausschliessliche ist". Es ist hier wieder die rein äusserliche quantitative Auffassung der Begriffe das Ausschlaggebende. Zum Schluss nun möchte ich auch noch folgendes mehr Methodisches zur Verteidigung der hier gewählten Behandlungsweise anführen. Die meisten wirtschaftlichen Erscheinungen, unter welchen der Preis gewiss nicht die letzte Rolle spielt, sind Produkte einer grossen, man kann sagen, fast unendlichen Anzahl von Faktoren. Man kann nun, wie Neumann dies thut, dieselben,

[1]) „Grundlegung der Nat.-Ök.", § 381.

also z. B. die Preisbildung, nach einem gewissen Modus in bestimmte Unterabteilungen mit besonderem spezifischen Merkmal, also hier z. B. in Verbandspreise, Konkurrenzpreise u. s. w., gliedern und nun jede dieser Unterabteilungen für sich betrachten. Oder man kann allgemein die ganzen wirtschaftlichen Erscheinungen in ihre einzelnen bestimmenden Faktoren auflösen, wobei natürlich die wichtigeren zuerst in Frage kommen und andere minderbedeutende event. bloss erwähnt zu werden brauchen, zunächst die Wirkung der einzelnen Faktoren für sich und zuletzt erst die Wirkung aller zusammen auf die betreffende wirtschaftliche Erscheinung untersuchen. Dieser letztere Weg ist hier eingeschlagen worden. Dasselbe betonen Auspitz und Lieben in ihren „Untersuchungen über die Theorie des Preises“: „Der Forscher hingegen ist sich darüber klar, dass er nicht die Erscheinungen in ihrer bunten Folge, welche das Ergebnis hundertfach sich kreuzender Einflüsse darstellen, zur Grundlage seiner Untersuchungen nehmen darf, er wird die Erscheinungen vielmehr zu isolieren versuchen, um festzustellen, wie jede einzelne Ursache, von allen Störungen frei, wirken müsste. Die reine Wissenschaft schreitet am raschesten vorwärts und dient damit auch der Praxis am besten, wenn sie unbeirrt von den Strömungen des Tages ihren Weg geht, die Erscheinungen in ihrer einfachsten Form beobachtet, Ursache und Wirkung aufdeckt und die Gesetze erforscht, welche den Erscheinungen zu Grunde liegen“.

Vgl. auch Bücher[1]): „Es giebt in der That keine andere Forschungsmethode, mit welcher man der komplizierten Verursachung der Verkehrsvorgänge nahe kommen kann, als die isolierende Abstraktion und die logische Deduktion“.

Ich bin mir aber auch wohl bewusst, dass sich gerade in unserer Wissenschaft recht viel gegen dieses Verfahren anbringen liesse, weil die wirtschaftlichen Erscheinungen, mit denen wir es hier zu thun haben, nicht etwa lose, sondern feste organische Gefüge darstellen und eine Betrachtung der einzelnen Faktoren für sich unter Umständen nur ein Zerrbild der ganzen Erscheinung hervorbringen kann. Damit will ich mich nur verwahren gegen die Behauptung, als ob ich stets diesem Verfahren das Wort reden wollte. Ausserdem werde ich später noch Gelegenheit haben, an einem typischen Beispiele zu zeigen, wie verwirrend es mitunter auch für sonst sehr scharf denkende Köpfe sein kann, wenn man zu viel Faktoren auf einmal im Auge behalten muss. Doch dürfen wir uns anderer-

[1]) „Entstehung der Volkswirtschaft“, S. 123.

seits wieder nicht darüber hinwegtäuschen, dass bei der Trennung und überhaupt der einzelnen Behandlung der bestimmenden Momente ein Nachteil nicht zu vermeiden ist, nämlich der, dass es uns an praktischen Belegen für die Richtigkeit einer von uns auf diese Weise aufgestellten Ansicht fehlt. Dem können wir einigermassen abhelfen, indem wir uns, wie wir es auch weiter unten thun werden, einen charakteristischen Fall konstruieren, damit wir wenigstens einigermassen in Fühlung mit der Wirklichkeit bleiben können. Allerdings gewinnt dadurch die ganze Untersuchung mehr und mehr einen hypothetischen Charakter. So viel mag genügen, um die Trennung wenigstens theoretisch zu rechtfertigen.

Wir können uns nunmehr zum zweiten Bedenken wenden und wollen versuchen, die gefährliche Klippe möglichst vorsichtig zu umschiffen, an der jeder Preistheoretiker eben einmal vorbei muss. Wir hatten schon erwähnt, dass eine grosse Reihe von Preislehren, besonders die neueren, eigentlich weiter nichts sind als weitschweifende werttheoretische Untersuchungen. Das entgegengesetzte Extrem, nämlich dass der Wert überhaupt ganz aus der Preistheorie verbannt werden soll, scheint mir ein Aufsatz von Olivier von Gömöry[1]) zu vertreten, wo es heisst: „In Wirklichkeit stellt sich also das Problem derart, dass der Preis als solcher das zu untersuchende ökonomische Phänomen darstellt, während der Wert nichts anderes ist, als eine vom Naturrecht zu Zwecken ihrer unwissenschaftlichen Probleme erfundene Entität, die in der Ökonomik ungefähr eine ähnliche Rolle spielt, wie sie der horror vacui vor Galilei in der Physik gespielt hat". Das ist nun wohl auch etwas einseitig, immerhin aber eine gesunde Reaktion gegenüber der übertriebenen „Wertschätzung der Wertschätzung". Wir wollen uns bemühen, hier den Mittelweg zwischen beiden Extremen einzuschlagen, unsere Untersuchung über den Wert mehr als Mittel zum Zwecke ansehen und nur das besprechen, was zur Lösung unserer Aufgabe unumgänglich notwendig ist, zumal da wir am Ende unserer Abhandlung auf das Verhältnis von Preis zum Wert noch einmal resümierend werden zu sprechen kommen. Es liegt in der Natur der Sache, dass in folgendem nichts absolut Neues gebracht werden kann, handelt es sich doch nur darum, einen festen Ausgangspunkt für unsere Untersuchung über den Preis zu gewinnen. Dabei dürfen wir keinen Augenblick vergessen, dass wir es hier mit der Analyse der Nachfrage zu thun haben. „Nach einem Objekt fragen", heisst „es be-

[1]) „Der Preis als selbstständige Kategorie", Jahrb. f. Nat.-Ök. 1868, S. 180.

gehren, wünschen, in seinem Besitz zu sein, über dasselbe verfügen zu können". Das heisst also, man ist noch nicht im Besitz desselben, hat noch nicht die Verfügung über dasselbe erlangt. Wesentlich dabei ist aber, dass man nicht ohne weiteres wirklich in Besitz des Objektes gelangen kann, sondern erst gewisse Opfer bringen muss. Es handelt sich also im grossen und ganzen hier bloss um eine Wertschätzung von Objekten, über die man eben noch nicht verfügen kann und deren Besitz an die Aufwendung gewisser Opfer gebunden ist. Daraus ergiebt sich zunächst, dass das eigentliche Wesen, der Kern des Wertbegriffes für uns weniger Bedeutung hat. Wir brauchen nur dem Vorgang der Schätzung selber unser Augenmerk zuzuwenden.

Wenn wir hier die Wertschätzung der Objekte, die noch nicht im Besitz sind, besonders hervorheben, im Gegensatz natürlich zu den Wertschätzungen der Objekte, über die wir bereits verfügen, so folgen wir in dieser Scheidung Zuckerkandl, der in seinem bereits zitierten Werke gelegentlich einmal sagt: „Bei der Untersuchung der Wertschätzung ist zweckmässigerweise zu unterscheiden zwischen Wertschätzung der Güter, die man besitzt und benützt, und der Güter, die man erwerben will".

Wir haben bis jetzt immer bloss von Objekten gesprochen. Diese Objekte sind nun einmal die wirtschaftlichen Güter, deren Definition in der theoretischen Nationalökonomie so ziemlich einheitlich festgelegt ist, soweit man davon eben in unserer Wissenschaft überhaupt sprechen kann. Ferner dienen aber als Objekte der Preisbildung auch gewisse persönliche Leistungen (des Schauspielers, Sängers, Musikers). Im Gegensatz dazu sind die äusseren materiellen wirtschaftlichen Güter „krystallisierte Leistungen" à la Marx. Um nun nicht jedesmal zwei Worte zusammen gebrauchen zu müssen, wollen wir ein für allemal für beide Begriffe das einheitliche Wort „Preisobjekt" einführen, was also dann bezeichnet alles, wofür überhaupt ein Preis gezahlt wird resp. werden kann. Nach diesen Festsetzungen würde also unsere zunächst zu beantwortende Frage lauten: Was heisst es, ein Preisobjekt hat Wert für mich? Offenbar wird man darauf zuerst antworten können: Ein Preisobjekt hat stets dann Wert für mich, wenn durch die Verfügung über ein auch noch so kleines Teilchen desselben ein auch noch so kleines Bedürfnis materieller oder ideeller Art befriedigt wird, wobei es natürlich gleichgiltig ist, ob dieses Bedürfnis schon vor dem Akt der Wertschätzung vorhanden war oder erst bei demselben sich fühlbar machte.

Es ist hierbei die etwas modifizierte Mengersche Definition des Wertbegriffes zum Ausgangspunkt gemacht worden.

Es giebt nun aber auch Preisobjekte, und zwar ist das die Mehrzahl der hier in Betracht kommenden, die derart beschaffen sind, dass durch die Verfügung über jede beliebige noch so kleine Teilquantität derselben irgend ein, wenn auch noch so kleines Bedürfnis befriedigt wird. Dann hat natürlich das Preisobjekt auch Wert, aber diesen Wert kann ich im Gegensatz zum vorigen, bloss partiellen den totalen Wert nennen. Letzterer ist, wie schon erwähnt, der bei weitem häufigere, doch kommt auch ersterer noch häufiger vor, als man denken könnte, z. B. bei der Schätzung eines Grundstücks, das man im Begriff ist zu kaufen und von dem irgend ein Teil für mich völlig bedeutungslos ist, ich aber andererseits gezwungen bin, ihn mitzuerstehen.

Der Jurist würde vielleicht hier von „wesentlichen Bestandteilen" einer Sache sprechen[1]).

Wenn wir bisher immer von „Teilen" oder „Teilquantitäten" sprachen, so ist das natürlich mit Vorsicht aufzunehmen. Bei den sogenannten isolierten Gütern kann selbstverständlich von einer derartigen Teilung nicht die Rede sein. Diese bilden aber einen ziemlich grossen Prozentsatz der hier zu betrachtenden Preisobjekte. Aber auch bei den übrigen, bei denen eine derartige Teilung „wirtschaftlich möglich" ist, können wir natürlich nicht bis in infinitum oder auch nur soweit teilen, wie es etwa dem Physiker gestattet ist. Cassel schlägt daher in seinem sehr lehrreichen „Grundriss einer elementaren Preislehre"[2]) vor, in die Wissenschaft den Begriff des „wirtschaftlichen Atomes" einzuführen, analog dem physikalischen Atom und will ihn etwa definieren „als den kleinsten Teil eines Gutes, der Gegenstand eines Tausches ist". Auf dieser Grundlage sei dann eine wirtschaftliche Atomlehre zu entwickeln. Der Gedanke an sich ist natürlich riesig originell und verlockend, ob dabei aber irgend etwas herausspringen kann, ist eine andere Frage. Andererseits ist aber auch hier nicht der Ort, näher darauf einzugehen. Bei etwas näherem Hinsehen wird man nun aber finden, dass es ausser den bis jetzt angeführten Preisobjekten noch eine grosse Gruppe anderer giebt, die für uns Wert haben, ohne im Besitz der vorbenannten Eigenschaften zu sein. Wir behaupten nun weiter: Ein Preisobjekt hat auch dann noch für mich Wert, wenn folgende vier Bedingungen erfüllt sind:

1. Ich muss annehmen, dass es mindestens eine (physische oder juristische) Person giebt, für welche das betreffende Preis-

[1]) B.G.B. § 93.

[2]) Zeitschr. f. Staatsw. 1899.

objekt entweder partiellen oder totalen Wert im oben definierten Sinne hat.

2. Ich muss annehmen, dass diese Person sowohl gewillt als auch imstande ist, gewisse Opfer zu bringen, um in Besitz des Preisobjektes zu gelangen.

3. Ich muss annehmen, dass die zu bringenden Opfer bestehen können in einem anderen Preisobjekt, welches für mich Wert hat in dem oben oder auch jetzt eben definierten Sinne.

4. Ich schlage alle persönlichen und sachlichen Opfer, die ich bis zum Zeitpunkte nach meiner Schätzung bringen muss, wo das zweite Preisobjekt in meinen Besitz gelangt, geringer an, als das Bedürfnis, das durch das zweite Preisobjekt entweder direkt oder auf die eben beschriebene indirekte Weise befriedigt wird.

Der auf diese Weise festgelegte Wertbegriff ist dasselbe, was Lexis „Reflektierten Wert“ (valeur réfléchie) nennt und zwar wohl deshalb, weil bei dieser Art von Wertschätzung das sonst vorherrschende Willensmoment von der Reflexion, dem rein intellektuellen Momente in den Hintergrund gedrängt wird. Eine derartige Wertschätzung konnte naturgemäss sich erst langsam im Laufe der Kulturentwicklung herausbilden. Heutzutage ist es hauptsächlich die Wertschätzung des Kaufmanns. Man werfe hier nicht ein, dass damit nur die banale uralte Unterscheidung von Gebrauchs- und Tauschwert gepredigt sei, die im Grunde schon Aristoteles kannte, sondern auch dieser reflektierte Wert ist durchaus subjektiver Natur, kein „Wert für die Menschheit im allgemeinen“ etwa im Sinne Wagners oder objektiver Wert im Sinne Neumanns. Nun sieht man aber leicht ein, dass auch diese letzte Fassung des Wertbegriffs noch keine vollkommene ist, insofern sie sich nämlich nur bezieht auf Preisobjekte, die unmittelbar ein Bedürfnis befriedigen, also auf Güter erster Ordnung im Mengerschen Sinne. Es ist aber, wie uns Menger so klar vorführt, der Wert der Güter höherer Ordnung stets abhängig von dem Werte der Güter erster Ordnung und überhaupt erst durch diesen letzteren vorhanden. Er lässt sich folglich durch einen allerdings nichts weniger als einfachen Modus immer auf diesen zurückführen. Diese Zurückführung können wir uns hier ersparen, teils weil es zu weit führen würde, teils weil wir die Güter höherer Ordnung wenig und garnicht berücksichtigen wollen. Nachdem wir nun unseren Standpunkt hinsichtlich der Frage: Wann hat ein Preisobjekt Wert für mich? wohl deutlich genug markiert haben, müssen wir dies auch thun hinsichtlich der Frage: Wie geht nun die eigentliche Wertschätzung vor sich? Mit dieser Frage bekanntlich hat es wesentlich die fast raffiniert ausgebildete Grenznutzen-

theorie zu thun. Wir knüpfen hier an die ebenso originelle als für diese ganze Theorie folgenreiche Bemerkung Mengers an, dass man nämlich bei der Schätzung eines Gutes vor allem in Betracht ziehen müsse, dass die einzelnen Bedürfnisse, die entweder durch das ganze Gut oder gewisse Teile desselben befriedigt werden, sowohl qualitativ als quantitativ verschieden sein können. Nun argumentiert Menger weiter, dass mit Verlust einer Teilquantität einer bestimmten Gütermenge die Befriedigung des Bedürfnisses verloren ginge, das unter allen Bedürfnissen, die durch jede Teilquantität befriedigt werden, das geringste ist. Auch die Richtigkeit dieses Satzes kann vor der Hand nicht erschüttert werden, da er ja nur ein Ausfluss des mit dem Intellekt gepaarten menschlichen Eigennutzes ist. Es ist eine Thatsache, die sich auch aus dem Gossenschen Maximumsatze ableiten lässt[1]), wie überhaupt vieles, das in der jüngsten Zeit als neu ausgeschrieen wurde, auf Gossen zurückgeführt werden kann. Bis hierher ist noch alles richtig, wenn man nicht schon in eine einseitige Überschätzung des gewonnenen Resultates verfällt, wie das bei Menger schon zu spüren ist. Man muss doch bedenken, dass es immerhin nur eine beschränkte Anzahl von Fällen ist, die eine derartige Differenzierung der Bedürfnisse zulässt. Ausserdem kann man auch leicht zu der Ansicht verleitet werden, als ob nun beispielsweise jedes Gramm Mehl aus einer bestimmten Menge ein der Intensität nach anderes Bedürfnis befriedigen müsse. Das nimmt sich in der Theorie ganz gut aus, ist aber in der Praxis unter Umständen direkter Unsinn. Die Differenzierung muss stets einen gewissen, allerdings beim einzelnen Individuum verschiedenen Grad erreicht haben, ehe sie wahrgenommen werden kann und praktisch etwa in der verschiedenen Höhe der für die einzelnen Teile zu zahlenden Geldsummen zum Ausdruck kommt. Dieselbe Ansicht findet sich auch in dem mit einem erstaunenswerten Aufwand von Scharfsinn verfassten, aber leider oft mit Hegelscher Unverdaulichkeit durchtränkten Werke Simmels „Die Philosophie des Geldes“ ausgesprochen: „Es scheint eine freilich nach dem Vermögen und dem Temperament des Subjektes sehr verschieden liegende Schwelle des ökonomischen Bewusstseins zu geben derart, dass ökonomische Reize, welche unterhalb derselben bleiben, garnicht als ökonomisch empfunden werden“. „Aus der Thatsache, dass auch das ökonomische Bewusstsein mit einer speziellen Schwelle ausgestattet ist, erklärt sich die allgemeine Neigung, statt einer einmaligen grösseren Aufwendung eine fortlaufende Reihe kleinere zu machen, deren einzelne man nicht merkt ff.“ (Anmerk. 1.)

[1]) Gossen: „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs“.

Nach dieser kurzen Abschweifung wollen wir aber wieder zu unserem eigentlichen Thema zurückkehren. Es ist bekannt, welche Konsequenzen aus der zuletzt angeführten Mengerschen Argumentation von der österreichischen Schule namentlich gezogen worden sind, und es hiesse Eulen nach Athen tragen, wenn wir hier uns eingehend mit der Kritik der Grenznutzentheorie befassen wollten. (Anmerk. 2.)

Vielmehr haben wir jetzt, glaube ich, das nötige Baumaterial zusammengetragen, dessen wir zur Lösung unserer Aufgabe bedürfen.

Bevor wir nun an unsere eigentliche Aufgabe herantreten, wollen wir noch ein paar Bemerkungen über das rein Äusserliche unserer Behandlungsweise machen.

1. Wir hatten schon weiter oben erwähnt, dass die isolierte Behandlung der Nachfrage, wie sie hier stattfinden soll, auf Schwierigkeiten stossen würde, insofern, als es misslich sein dürfte, Belege aus dem praktischen Leben zu bringen, da dort im allgemeinen Angebot und Nachfrage bei der Preisbildung auf das Innigste verknüpft sind und man so in vielen Fällen sich garnicht klar werden kann, was auf Rechnung des einen oder anderen Moments zu setzen ist. Wir werden uns nun, wie schon gesagt, damit helfen, indem wir uns einen möglichst typischen Fall konstruieren wollen, wo das Angebot und alle hier wirkenden Momente nahezu ausgeschaltet sind. Wir denken uns etwa im Sinne des Thünenschen „isolierten Staates“ eine mehr oder weniger isolierte Stadt von nicht zu kleiner Einwohnerzahl. In derselben denken wir uns weiter eine einzelne wirtschaftende Person sesshaft, die allein im ausschliesslichen Besitze eines bestimmten Preisobjektes erster Ordnung ist. Für dieses hat sich noch kein Preis gebildet, vielleicht weil es entweder überhaupt noch nicht im Verkehr gewesen oder ein etwa früherer Preis nicht mehr massgebend ist. Das Preisobjekt kann oder will der Besitzer aus irgend einem Grunde nicht selbst konsumieren, würde es aber unter Umständen an andere Bewohner der Stadt absetzen, ohne auf die Höhe des Preises Rücksicht zu nehmen, zwar so, dass er dasselbe event. für jedes Gebot losschlagen würde, dass er aber sonst im einzelnen Falle stets sucht, möglichst viel dafür zu erhalten. Ferner sei noch gesagt, dass die Preise aller anderen Güter während der Zeit der Untersuchung fest und unveränderlich bleiben sollen. Dann muss aber weiter in der Stadt noch eine bestimmte Anzahl von Personen vorhanden sein, die bereit sind, gewisse Opfer zu bringen, um in Besitz des Objektes zu gelangen und zwar allein

zum Zwecke des Konsums, nicht etwa zum Wiederverkauf. Wie wird die Preisbildung nach diesen Feststellungen von statten gehen und welche Momente werden auf die Preisbildung mehr oder weniger direkten Einfluss haben? Mit Beantwortung dieser beiden Fragen werden wir es im folgenden zu thun haben.

2. Wir wollen es hier in der Hauptsache mit Preisen zu thun haben, bei welchen alle ethischen und sonstigen sogenannten „unwirtschaftlichen Motive" ganz von den rein wirtschaftlichen Momenten in den Hintergrund gedrängt werden, also der Eigennutz die hauptsächlichste wirtschaftliche Triebfeder bildet, d. h. wir wollen mit anderen Worten bei allen hier in Betracht kommenden Personen die Fiktion des „homo oeconomicus" im Sinne Pantaleonis gelten lassen[1]). Es ist dies in der Preislehre keine so grosse Abstraktion von der Wirklichkeit wie in den übrigen Teilen unserer Wissenschaft, weil gerade beim Tausch sich die Wirkung des Eigennutzes am klarsten offenbart. Die Überschätzung des Eigennutzes als wirtschaftliche Triebfeder bei der klassischen englischen Nationalökonomie rührt eben wohl auch namentlich daher, weil dieselbe Produktion und Konsumtion arg vernachlässigte und als hauptsächlichstes Problem der politischen Ökonomie das Verteilungsproblem hinstellte, wo der Eigennutz eine grössere Rolle spielt als sonst. „In Geldsachen hört eben nach Hansemann die Gemütlichkeit auf". Doch möchte ich das Wort Eigennutz auch in dem Sinne Neumanns als „geschäftlichen Eigennutz" aufgefasst wissen, wie dieser ihn in seinem schon erwähnten Artikel im Schönbergschen Handwörterbuch treffend charakterisiert.

3. An dieser Stelle haben wir uns auch darüber klar zu werden, was wir überhaupt alles unter den Begriff Preis rechnen wollen. Neumann mit seiner übertriebenen Akkommodation an die oft ungenauen sprachlichen Ausdrücke scheint überall da einen Preis zu sehen, wo etwas gezahlt wird, gleichviel ob eine Gegenleistung vorhanden ist, oder in welcher Form sie erscheint. Konsequenter Weise müsste er schliesslich auch die Strafgelder als besondere Preiskategorie gelten lassen. Die Sache liegt aber doch meiner Ansicht nach vielmehr so, dass ich einen Preis im engeren Sinne stets nur dann zu zahlen glaube, wenn ich mir bewusst bin, ein Preisobjekt entweder empfangen zu haben oder voraussichtlich zu empfangen. Das ist aber z. B. bei der Steuer ganz und gar nicht der Fall, wenigstens sofern man die utilitaristische Genusstheorie eines Hobbes als für die heutige Finanzwissenschaft überwunden

[1]) Principii di economia pura, Florenz 1889.

betrachten kann. Mit viel grösserem Recht könnte man dagegen die Gebühren, Sporteln und dergl. hierher rechnen, weil es eben in ihrem Wesen liegt, das greifbare Äquivalent für die Zahlung derselben zu bieten. Übrigens könnte man Neumann auch eine Inkonsequenz insofern nachweisen, als er fast ausnahmslos dem Sprachgebrauch die grösstmöglichsten Konzessionen macht und hier auf einmal ganz zu vergessen scheint, dass es keinem Durchschnittsmenschen einfallen würde, Steuern, Verbandspreise u. s. w. Preise zu nennen. Ausserdem kommt bei der Steuer noch das Moment des Zwangs hinzu, und das Moment der Schätzung, was etymologisch betrachtet das eigentliche Wesen des Preises (pretium) ausmacht, tritt ganz zurück.

4. Abweichend von der grossen Mehrzahl der früheren Preistheoricen ist hier ausschliesslich der Kauf, nicht die allgemeinere Form, der Tausch behandelt, d. h. wir wollen stets das Geld im heutigen Sinne als eine der beiden getauschten Waren betrachten. Denn warum sollte zunächst nicht ein derartig gewaltiges Hilfsmittel im Verkehr, wie es das Geld heutzutage ist, auch unter Umständen in der theoretischen Behandlung gute Dienste leisten? Die Allgemeinheit wird auf diese Weise keinen Augenblick gestört, wenn man nur immer klar vor Augen hat, dass Geld im Grunde auch nur eine Ware ist wie alle anderen, wenn auch von ganz besonderer Beschaffenheit. Da man früher noch nicht wusste, was man mit dem Gelde anfangen sollte — ich meine natürlich in der wissenschaftlichen Betrachtung —, so hat man wahrscheinlich geglaubt, dadurch die Preisuntersuchungen noch verworrener zu gestalten, und deshalb davon abgesehen. So sagen z. B. Auspitz und Lieben in dem schon öfter zitierten Werke: „Die Scheu vor dem Schwanken des Geldwertes scheint nun aber die meisten unserer Vorgänger von den Untersuchungen der Preistheorie abgehalten und sie veranlasst zu haben, sich lieber mit dem Problem des Tausches zu beschäftigen, bei dem die Wertschätzung des Geldes ausser Spiel bleibt. Indessen ist bekanntlich jedes Mass nur relativ, jeder Massstab bleibt veränderlich, und der Irrtum entspringt immer nur da, wo die Veränderlichkeit des Massstabes aus den Augen verloren wird.“ Wir wollen nun die sogenannten „objektiven“ Wertschwankungen des Geldes während der Zeit unserer Untersuchung als nicht vorhanden erklären, um so mehr Wert aber auf die rein subjektive Wertschätzung desselben legen. Ausserdem bietet sich durch diese Hineinziehung des Geldes auch in die theoretische Behandlung noch ein anderer Vorteil dar, der auf ganz anderem Gebiete liegt. Da nämlich Angebot und Nachfrage wechselseitige Begriffe sind, wie

auch Neumann bemerkt, d. h. der Anbietende zugleich der Nachfragende sein kann und umgekehrt, so würde man bei Betrachtung des reinen Tausches immer genau angeben müssen, was unter Nachfrage und Angebot im speziellen Falle zu verstehen sei. Durch die Einführung des Geldes nun wird diese Unklarheit ein für allemal beseitigt, indem wir festlegen, dass bloss das „nach einer Ware fragen" als Nachfrage in unserem Sinne aufgefasst werden soll. Dasselbe meint auch schon James Stewart, der uns überhaupt in seinen „Untersuchungen der Grundsätze von der Staatswirtschaft" eine für seine Zeit äusserst ausgebildete Preislehre vorführt, wenn er sagt: „Das Wort Nachfrage wird allemal in einer Beziehung auf Waren genommen. Eine Nachfrage nach Geld, ausgenommen in Wechselbriefen, heisst niemals eine Nachfrage." Ferner sagt Dühring[1]): „Die Ausdrücke Angebot und Nachfrage haben einen völlig bestimmten und nicht der gegenseitigen Vertauschung zugänglichen Sinn nur insoweit, als man Geld und Ware unterscheidet."

Nach diesen mehr oder weniger äusserlichen Festsetzungen wollen wir nun dem eigentlichen Inhalt unserer Aufgabe näher treten und uns zunächst mit dem Begriff der Nachfrage beschäftigen, wie wir diesen im Laufe unserer Untersuchung aufgefasst wissen wollen. Wir müssen dabei etwas weiter ausholen. Wir fassen zunächst als einfachsten Fall nur zwei tauschende Personen ins Auge. Es wird uns sofort klar werden, dass hier das Dogma von der Bestimmung der Preise durch Angebot und Nachfrage nur im weitesten Sinne des Wortes Geltung haben kann. Wenn Stewart die Nachfrage entweder einfach oder zusammengesetzt sein lässt, je nachdem einer oder mehrere nach einer Ware fragen, so ist das eben eine ganz willkürliche Bestimmung seinerseits, die ziemlich bedeutungslos ist. Auch scheint er selbst das zu fühlen, wenn er gleich hinzufügt, dass sich diese Scheidung nicht sowohl auf Personen als auf das Interesse beziehen soll. Trotz der Unzulänglichkeit der Angebot- und Nachfragetheorie in diesem Falle können wir doch, falls sich überhaupt ein bestimmter Preis für die getauschte Ware bilden sollte, von vornherein eins sagen, nämlich, dass derselbe stets zwischen zwei anzugebenden Grenzen eingeschlossen sein wird. Mit anderen Worten, wenn wir als Preismassstab, wie wir es hier thun wollen, das Geld und zwar beispielsweise die kleinste in einem Lande zirkulierende Münze wählen, lässt sich eine Zahlenreihe von mehr oder minder grosser Gliederanzahl angeben, innerhalb welcher die wirkliche Preiszahl sich finden muss. Die untere dieser Grenzen

[1]) Kursus der Nationalökonomie und Sozialökonomie, S. 135.

ist nun bestimmt durch die Geldsumme, für welche der Verkäufer die Ware schlimmstenfalls noch geneigt sein wird loszuschlagen, wofern ein Verkauf überhaupt stattfinden soll. Die obere Grenze hingegen bildet die Geldsumme, die der Käufer gerade noch aufwenden will, damit es noch zu einem wirklichen Kauf kommt. Um eine ganz strenge Präzisierung dieser Grenzen zu erhalten, müssten wir noch hinzufügen, dass das Maximal- und Minimalgebot gelten müssen für den Zeitpunkt und den Ort des wirklichen Kaufes. Also man darf streng genommen nicht als Maximalgebot betrachten eine Summe, die ich zu beliebiger Zeit an beliebigem Orte einmal gerade noch zu zahlen bereit bin, immer unter der stillschweigenden Voraussetzung, dass das Preisobjekt sich sozusagen neben mir befindet und ich nur zuzugreifen brauche, obwohl in Wirklichkeit wenn auch vielleicht nur geringe Opfer an Zeit und Geld erforderlich sind, um den wirklichen Kauf eintreten zu lassen; sondern wir können unter Maximalgebot nur die Summe verstehen, welche ich in dem Moment des Kaufes selbst gleichsam auf den Ladentisch noch zu zahlen bereit bin. Diese genauere Fassung darf niemals aus den Augen verloren werden und wird später noch nach anderer Richtung hin Stoff zu weiteren Bemerkungen geben. Diese beiden Grenzen nennt man auch mitunter in unserer Wissenschaft die subjektiven Preise für Verkäufer und Käufer im Gegensatz zu den sich wirklich bildenden objektiven Preisen, wohl nicht ganz mit Recht, da wir es hier eben nicht mit richtigen Preisen zu thun haben. Wie sich nun innerhalb dieser Grenzen die Preisbildung wirklich gestaltet, entzieht sich in diesem Falle fast ganz der Betrachtung, da hierbei meistens die sogenannten unwirtschaftlichen Motive die Hauptrolle spielen, wie z. B. geschäftliche Routine u. s. w. Auch hängt das ferner ab von rein äusserlichen Momenten, wie etwa von der dem einen oder anderen zur Verfügung stehenden Zeit oder auch von der Art und Weise, wie der Preis bestimmt werden soll, entweder durch mündliche Verabredung oder schriftlich oder durch Vermittelung u. s. w. Ausserdem spielt wie überhaupt in der ganzen Preislehre die wirtschaftliche Machtfrage eine nicht zu unterschätzende Rolle. Ist z. B. der Käufer der wirtschaftlich Mächtigere, so wird sich der wirkliche Preis mehr der Untergrenze nähern, wie es bei dem Preise der Arbeit fast in der Regel der Fall ist. Man sieht jedenfalls, dass man im Falle zweier tauschenden Personen stets kasuistisch verfahren müsste, um die wirkliche Preisbildung zu erklären. Ganz anders gestaltet sich nun aber der Vorgang, wenn wir von diesen allerdings vorkommenden, aber nicht bedeutenden Einzelpreisen absehen und dem einen Monopolisten mehrere Nach-

fragende gegenüberstellen. Denn in unserer Zeit sind es bei den allermeisten Preisobjekten Massenwirkungen, welche die Preise festlegen. Der Einfachheit halber soll es sich zunächst um ein einzelnes isoliertes Gut handeln, und zwar derart, dass jeder der Nachfragenden nur dasselbe eine begehrte. Durch dieses zusammengesetzte Verfahren wird nun ein neues Prinzip in die ganze Preisbildung hineingetragen, nämlich das Prinzip der Konkurrenz, der Überbietung. Will man auch hier den Preis wieder in zwei Grenzen einschliessen, so bemerken wir leicht, dass das oben darüber Gesagte nicht mehr zutrifft. Die Untergrenze hat zwar denselben Sinn behalten, aber ihre Bedeutung fast ganz verloren, an Stelle der einen Obergrenze sind jetzt mehrere getreten, von denen aber alle bis auf die zwei höchsten ebenfalls zurücktreten. Diese beiden höchsten Gebote der Nachfragenden bilden nun eigentlich die beiden neuen Grenzen. In diesen Spielräumen schwankt das Zünglein der Wage bei der Preisbildung. Beide Grenzen sind aber nicht gleichwertig. Denn halten wir vorläufig den mathematischen Grenzbegriff fest, der darin besteht, dass man der Grenze zwar beliebig nahe kommen, sie aber nie erreichen kann, so wäre bloss die untere als Grenze im eigentlichen Sinne aufzufassen, wie eine leichte Überlegung zeigt. Die alte Untergrenze im einfacheren Falle hat nur insofern noch eine Bedeutung, als es nicht mehr zum Verkaufe kommen kann, wenn dieselbe die Summe des Meistbietenden unter den Nachfragenden noch überstiege. Dieser Fall ist aber bei unseren oben gemachten Festsetzungen bereits vorgesehen und von vornherein ausgeschlossen worden, da der Monopolist eben unter allen Umständen seine Ware losschlagen soll, also die Untergrenze eigentlich gleich 0 ist. Je mehr Nachfragende nun vorhanden sind, desto kleiner werden natürlich im allgemeinen die Differenzen zwischen den beiden neuen Grenzen werden, immer vorausgesetzt die kleinste Münzeinheit als Grundlage. Sänke diese Differenz bis auf eine Einheit, so wäre infolge der oben erwähnten Ungleichwertigkeit der Grenzen der Preis fest bestimmt und gleich der oberen Grenze. Endlich können auch die beiden Grenzen zusammenfallen und bildet dann dieser gemeinsame Wert den Preis. Da aber im praktischen Leben, wie wir schon bemerkten, die Preisbildung meistens auf Massenwirkung zurückzuführen ist, demnach also die Zahl der Nachfragenden eine ziemlich grosse sein wird, so werden auch diese Differenzen nie beträchtlich gross werden können, ja die Grenzen in vielen Fällen zusammenfallen, sodass wir hier mit fast gänzlicher Ausschaltung der unwirtschaftlichen und aller übrigen Momente den Preis annähernd bestimmt sein lassen können durch die Maximalgebote der

einzelnen Käufer. Aus den ursprünglich preisbegrenzenden Elementen sind jetzt nahezu preisbestimmende Elemente geworden.

In ganz analoger Weise würden selbstverständlich in dem Gegenstück zu dieser Abhandlung, einer „Analyse des Angebots", die Minimalgebote der Verkäufer dieselbe Rolle spielen.

Diese Maximalgebote der Käufer hat nun beispielsweise auch Cassel zur Grundlage seiner Untersuchungen gemacht. Wenn er aber weiter sagt, dass für eine bestimmte Person ein bestimmtes Gut den Wert von a Mark hätte, wenn sie, um in Besitz desselben zu gelangen, höchstens noch a Mark geben will, so ist das falsch; denn die Thatsache, dass ich gerade noch gewillt bin, a Mark dafür zu geben, zeigt doch eben deutlich, dass ich diese a Mark gerade noch nicht so hoch schätze wie den Besitz des Gutes, sonst würde ich eben nicht so viel geben, da ich ja so durch den Tausch nichts gewinnen würde, welches letztere Moment doch erst überhaupt den Tausch veranlasst. Es sind nun diese eigentlich schon das rein Formale der Preisbildung zur Grundlage habenden Untersuchungen vorweg genommen worden, um die eminente Wichtigkeit der Maximalgebote der Käufer für die Preisbildung darzuthun. Wir wollen nämlich unter Nachfrage von jetzt ab stets verstehen die Grösse dieser Maximalgebote im einzelnen und ihre Anzahl. Den Einfluss der Höhe der Maximalgebote hatten wir schon kurz zu skizzieren versucht; auf den Einfluss, den ihre Anzahl auf die Preisbildung ausübt, werden wir noch zu sprechen kommen. Um etwaigen Einwänden gleich jetzt aus dem Wege zu gehen, sei noch bemerkt, dass die beiden „Nachfragemomente", wenn ich sie so nennen darf, keineswegs koordinierte Begriffe sind, sondern dass sich das letztere auf das erstere zurückführen lässt, wie wir weiter unten noch sehen werden, sodass wir also im Grunde genommen nur ein Moment haben, das wir mit Nachfrage bezeichnen können.

Um das Verhältnis der beiden Momente zu einander noch etwas klarer zu stellen, könnten wir an die Logik und hier speziell an die Lehre vom Begriff erinnern. Bekanntlich spricht wenigstens die klassische Logik bei dem Begriff von einem Inhalt und Umfang, wobei man unter ersterem die Summe der wesentlichen Merkmale, unter letzterem gewöhnlich die Anzahl der Objekte versteht, die nun diese Merkmale besitzen[1]). Ganz analog könnten wir hier als Inhalt des Nachfragebegriffes die Summe der Merkmale definieren, welche dem Begriff „Maximalgebot" speziell eigen sind, als Umfang eben wieder die Anzahl aller dieser Maximalgebote. Es findet nun auch in der Logik wie hier eine Reziprozität dieser beiden Momente

[1]) Vgl. jedoch dazu Wundt, Logik, S. 98 und Sigwart, Logik, S. 301.

statt. Diese Analogie ist ohne Zweifel etwas hinkend, kann aber trotzdem vielleicht zur Verdeutlichung des Verhältnisses der beiden Nachfragemomente in unserem Sinne dienen.

Die Maximalgebote der Käufer als Hauptmomente der Nachfrage werden wir nun im folgenden die „relativen oder konkreten Nachfrageintensitäten" nennen, wobei die Begriffe „relativ" und „konkret" noch weiter unten erklärt werden müssen. Sätze wie „die Nachfrage wächst, wird grösser, steigt; nimmt ab, wird kleiner, sinkt" lauten dann in unserer Terminologie: „Die Anzahl der konkreten Nachfrageintensitäten nimmt zu oder ab", und Sätze wie „die Nachfrage wird stärker, intensiver, schwächer" lauten: „Einzelne konkrete Nachfrageintensitäten werden grösser oder kleiner". Wie sehr man sich in unserer Wissenschaft bei Festlegung des Begriffs Nachfrage besonders verfahren hatte, zeigt eigentlich am besten der bekannte Zirkelschluss, der wohl auf Adam Smith zurückzuführen ist: Nachfrage und Angebot bestimmen den Preis, von Nachfrage kann man aber nur reden, wenn ein Preis schon gegeben ist, folglich setzen die beiden Preiskomponenten, Angebot und Nachfrage, schon zu ihrer Existenz die Preisresultante voraus. Dieser sich durch die ganze englische Nationalökonomie wie ein roter Faden hindurchziehende Unterschied zwischen „effectual" und „absolute demand" scheint ausser anderem auch ein hauptsächlicher Grund gewesen zu sein, dass die früheren Preislehren meistens in einen nichtssagenden Formalismus ausgeartet sind. Bei unserer Auffassung des Nachfragebegriffes ist natürlich diesem Fehlschluss von vornherein die Spitze abgebrochen. Wenn wir den Begriff des effectual demand nun einmal aufrecht erhalten wollen, so können wir ihn derart umformen, dass wir darunter diejenige Nachfrage verstehen, die überhaupt in die „ökonomische Erscheinung tritt", d. h. wo das Maximalgebot wenigstens eine Münzeinheit beträgt. Dieses Maximalgebot kann unter Umständen, wenigstens theoretisch gesprochen, gerade noch preisbestimmend wirken und deshalb das Attribut „effectual" erhalten. Dadurch nun wird eben auch die Nachfrage ausser Beziehung zum sich bildenden Preise gesetzt.

Dieser so definierten effektiven Nachfrage könnte man als Gegenstück eine nur potenzielle Nachfrage an die Seite setzen, die absolut keine direkten ökonomischen Wirkungen hätte, von der man nur sprechen könnte bei einem wirklich mittellosen Individuum, oder wenigstens einer Person mit beschränkten Mitteln, aber fast gar keinem Bedürfnis in Bezug auf das betreffende Preisobjekt. Immerhin kann indirekt unter gewissen seltenen Umständen auch diese nicht ökonomisch sichtbare Nachfrage zu einer effektiven werden, falls nämlich z. B. an dem Objekt eine neue Brauchbarkeit entdeckt wird und das hierdurch geweckte Bedürfnis mit

dem schon früher freilich nur im geringen Masse vorhandenen zusammen doch auf diese Weise aus der ökonomischen Potenzialität in die Aktualität übergehen kann[1]).

Dieses „in die ökonomische Erscheinung treten", von dem wir oben sprachen, giebt nun aber auch das Bindeglied ab für die beiden Nachfragemomente. Bei rein abstrakter Behandlung würde eine Nachfrage und also auch Nachfrageintensität im weiteren Sinne überall da vorhanden sein müssen, wo auch nur der leiseste Wunsch, in Besitz des betreffenden Preisobjektes zu kommen, rege wird, gleichviel ob die wünschende Person imstande oder gewillt ist, mindestens eine kleinste Münzeinheit dafür zu opfern oder nicht. Aber erst dann, wenn die die Nachfrage bestimmenden Momente im allgemeinen in einer derartigen Anzahl und Verbindung und mit solcher Intensität wirken, dass diese Wirkung ihren sichtbaren ökonomischen Ausdruck in einem, wenn auch noch so kleinen, Geldbetrage findet, werden wir von einer Nachfrage im engeren Sinne und einer konkreten Nachfrageintensität sprechen. Die Anzahl dieser letzteren hängt also ab von der Höhe der Nachfrageintensität überhaupt und den dieselbe bestimmenden Momenten. Damit hat sich der oben nur angedeutete Konnex als wirklich vorhanden herausgestellt. Der sich anfangs ergebende Dualismus in dem Nachfragebegriff ist verschwunden, resp. wieder zurückgeführt auf die Diskontinuität wirtschaftlicher Erscheinungen überhaupt. Dennoch ist derselbe hier aus rein praktischen, das Formale der Behandlung treffenden Rücksichten beibehalten worden und auch besonders deshalb, weil die Beziehung keine so elementare, auf der Hand liegende ist. Schon Böhm-Bawerk zählt als einzelne Bestimmgründe der Nachfrage die beiden hier erwähnten Momente auf:

1. Die Zahl der auf die Ware gerichteten Begehrungen (Umfang der Nachfrage).

2. Die Höhe der Wertschätzungsziffern auf Seiten der Kauflustigen (Intensität der Nachfrage).

Aber er behandelt beide Momente noch als koordiniert und weiss scheinbar nichts von der eben erwähnten Beziehung. Deshalb kommt er auch über den Dualismus in dem Nachfragebegriff nicht hinaus. Mit dieser Analyse des Nachfragebegriffs glauben wir den ersten, grundlegenden Teil unserer Aufgabe einigermassen gelöst und zu gleicher Zeit die Basis für die weiteren Untersuchungen festgelegt zu haben.

[1]) Vgl. Adolf Lasson „Das Unendlichkleine im wirtschaftlichen Leben".

Wir wollen jetzt dazu übergehen, den rein formalen Akt der Preisbildung, wie wir ihn als möglichst mit der Wirklichkeit übereinstimmend uns zu denken haben, noch etwas näher zu betrachten. Dabei wollen wir alle früher gemachten Einschränkungen und Voraussetzungen beibehalten, mit der einzigen Ausnahme, dass wir jetzt kein isoliertes Gut mehr, sondern eine beliebig grosse Güterquantität betrachten werden, von welcher jeder einzelne Käufer im allgemeinen eine verschieden grosse Anzahl von Teilquantitäten begehren kann. Durch diese Verallgemeinerung wird natürlich der vorher betrachtete Fall mit eingeschlossen, ebenso der Fall, dass mehrere isolierte Güter zum Verkauf kommen sollten.

Wir benutzen zur Darstellung den noch später zu erwähnenden, von Menger und nach ihm von vielen anderen Preistheoretikern durchgeführten Schematismus und fassen zunächst untenstehende Tabelle ins Auge:

P_1	P_2	P_3	P_4	P_5
23	15	28	10	34
20	14	25	9	30
19	12	23	8	28
16	11	21		27
13		19		26
11				25
				24

Das Schema bedeutet folgendes:

Es sind 5 Personen P_1, P_2 bis P_5 vorhanden, welche geneigt wären, unter Bringung gewisser Opfer gewisse Teilquantitäten einer vor der Hand noch im Besitze eines Monopolisten befindlichen Güterquantität zu erstehen. Die einzelnen Zahlen bedeuten konkrete Intensitäten in dem oben dargelegten Sinne zwar so, dass jede erste Zahl einer Kolonne darstellt denjenigen Betrag, vielleicht ausgedrückt in der kleinsten Münzeinheit, den die zugehörige Person für Erwerbung einer einzigen Teilquantität des betreffenden Gutes höchstens opfern würde; jede zweite Zahl in einer Kolonne denjenigen Betrag, den die zugehörige Person höchstens für eine Teilquantität opfern würde, falls sie deren zwei erstehen wollte u. s. w. Die Anzahl der Zahlen in jeder Kolonne drückt die Anzahl der Teilquantitäten aus, welche die betreffende Person gerade noch zu kaufen gedenkt. Die Grösse der einzelnen Teilquantitäten muss natürlich so gewählt werden, dass gerade jede noch einzeln zum Verkaufe kommen kann. Dabei ist aber immer die Voraussetzung gemacht, dass es ganz und gar in das Belieben des Käufers gestellt

sein muss, wieviel Teilquantitäten er erstehen will, was im praktischen Leben in nicht so unbeschränktem Masse der Fall ist, indem z. B. gewisse isolierte Güterarten nur in bestimmten Vielfachen vorteilhaft gekauft werden, wie bei einer Anzahl Haushaltungsgegenständen (Streichhölzer, Knöpfe, Nadeln u. s. w.).

Wir sehen dann die Zahlen einer Kolonne nach unten hin immer kleiner werden. Das ist natürlich kein Zufall, sondern beruht eben auf der schon erwähnten Abstufung der Bedürfnisse. Dabei ist jedoch zu bemerken und auch durch das „ökonomische Reizschwellengesetz" bedingt, dass zwei aufeinanderfolgende Zahlen einer Kolonne unter Umständen sehr wohl gleich sein können, dass ich beispielsweise für das zehnte Pfund Mehl noch genau so viel zu geben geneigt sein werde wie für das neunte; jedenfalls kann aber eine beliebige Zahl einer bestimmten Kolonne niemals grösser sein, als die in unserem Schema darüberstehende. Selbst bei Erfüllung dieser Bedingung ist aber jede Beziehung der Zahlen einer Kolonne untereinander noch nicht ausgelöst, sondern es muss noch eine zweite ebenso wichtige hinzutreten, die von einer Anzahl Preistheoretikern ganz übersehen worden zu sein scheint, und von der wir später noch Gelegenheit haben werden zu sprechen. Wenn beispielsweise bei der Person P_1 an letzter Stelle statt der Zahl 11 die Zahl 10 stünde, so würde dies eine Inkorrektheit bedeuten. Würden nämlich der Person P_1 dann 5 Teilquantitäten zum Kaufe angeboten, so wäre sie nach der Tabelle bereit, für eine von diesen 5 noch den Betrag 13, also für alle 5 zusammen den Betrag 65 zu zahlen; würden ihr aber 6 angeboten, so würde sie für eine noch geneigt sein, 10, also für alle zusammen den Betrag von 60 zu zahlen, was ein offenbarer Widerspruch ist, insofern sie, wenn sie für 5 Teilquantitäten zusammen noch die Summe 65 opfern will, diesen Betrag doch auch für 6 Teilquantitäten, ja überhaupt für jede grössere Anzahl noch erlegen wird.

Die hier zuletzt gemachte Bemerkung führt uns noch zu einer interessanten Beobachtung, die wir kurz erwähnen wollen. Lassen wir nämlich die oben gemachte Einschränkung zum Teil fallen, dass es ganz in das Belieben des Käufers gestellt sein soll, wieviel Teilquantitäten er von dem betreffenden Gute kaufen will, so werden wir sehen, dass dann auch noch beispielsweise für die Person P_4 eine konkrete Intensität für die vierte Teilquantität im Betrage von 6 bestehen kann, indem dieselbe nämlich dann für 4 Teilquantitäten zusammen immer noch nicht mehr als ursprünglich für 3 zahlt, nämlich auch nur 24 Münzeinheiten. In derselben Weise könnten auch noch für die fünfte und sechste Teilquantität die entsprechenden konkreten Intensitäten 5 und 4 gelten und so fort, sodass man sich

also eine Fortsetzung des hier dargestellten Schemas denken kann in der Weise, dass beispielsweise hier die Summe von 24 Münzeinheiten als Maximalbetrag massgebend ist, nach dem sich die Höhe und die Anzahl der übrigen konkreten Intensitäten zu richten haben. Man könnte also die ganze vollständige Reihe der konkreten Intensitäten einteilen in ursprüngliche und abgeleitete konkrete Intensitäten mit dem Unterschiede, dass ein Zustandekommen überhaupt und die Höhe der ersteren direkt durch die die Nachfrage im allgemeinen bestimmenden Momente erst festgelegt sind, während dies bei den abgeleiteten konkreten Intensitäten nur auf indirekte Weise der Fall ist, indem diese nämlich sich nach den Beträgen der ursprünglichen Intensitäten zu richten haben.

Allgemein ausgedrückt würde diese Bedingung so lauten: Das Produkt einer an beliebiger Stelle einer bestimmten Kolonne stehenden Zahl in ihre Stellenziffer, d. h. diejenige Ziffer, welche besagt, die wievielte Stelle die betreffende Zahl in der Kolonne einnimmt, muss mindestens so gross sein als das Produkt der in der Kolonne vorangehenden Zahl in deren Stellenziffer. Abgesehen von diesen beiden Bedingungen aber kann die Wahl der in Frage kommenden Zahlen ganz beliebig sein, höchstens müsste man noch Bedacht darauf nehmen, dass die Differenzen zweier aufeinanderfolgenden Zahlen in einer Kolonne sich nicht all zu sprungweise ändern, was im praktischen Leben kaum vorkommen dürfte. Wenn wir in unserem Falle noch annehmen, dass der Monopolist 17 Teilquantitäten des in seinem Besitze befindlichen Gutes verkaufen möchte, so haben wir uns nun weiter zu fragen, wie sich unter Beibehaltung aller bisher gemachten Voraussetzungen bei derartig gegebener Nachfrage ein Preis herausbilden würde. Es kommt uns zunächst darauf an, zuzusehen, wie ein einzelner Preis sich bildet. Das Bestehen mehrerer Preise für dasselbe Objekt nebeneinander hingegen soll erst nachher betrachtet werden und zwar auch dann nur insofern, als dies Nebeneinanderbestehen nicht bloss sozusagen ein potenzielles ist, sondern ein thatsächliches, absichtliches Nebeneinander ohne das ökonomische Endziel zukünftiger Vereinigung zu einem Preise. Das ist nämlich wohl von einander zu unterscheiden, denn im allgemeinen „drängt die wirtschaftliche Preisbildung von dem Zustand vieler Preise zu einem Preise. Die nebeneinander bestehenden ungleichen Preise werden sich allmählich einander nähern, und endlich resultiert ein Preis, bei dem es, sofern die massgebenden Umstände als unveränderlich angesehen werden, verbleibt“[1]). Aber neben diesen nebeneinander bestehenden Preisen, welche die Tendenz haben, in

[1]) Zuckerkandl ibid. S. 370.

einem Preise zu kulminieren, giebt es eben auch noch eine andere Gattung derselben, welche diese Tendenz ganz und garnicht zeigen, wo im Gegenteil das Nebeneinanderbestehen der Zweck selbst und nicht bloss Mittel zum Zweck ist. Wie bildet sich, fragen wir nochmals nach diesen Erläuterungen, ein einzelner Preis heraus?

Bei näherem Zusehen werden wir finden, dass der Monopolist, der sich, weil zunächst noch im Besitze der Ware, als der wirtschaftlich Mächtigere ausweist, den grössten Vorteil dann haben wird, wenn der Preis sich zwischen den Grenzen 14 und 15 feststellen würde, mit dem Unterschiede, dass derselbe sehr wohl die obere Grenze 15 erreichen kann, nicht aber die untere, weil in diesem Falle bereis 18 Teilquantitäten verlangt würden, indem dann P_2 als Kaufbewerber von zwei Teilquantitäten auftreten und so die Verteilung nicht eindeutig festgelegt werden würde. Stellen nun die in Betracht kommenden Zahlen thatsächlich Beträge dar, ausgedrückt in der kleinsten Münzeinheit, so könnte man dann natürlich nicht mehr von einer Preisbildung innerhalb der Grenzen 14 und 15 reden, sondern der Preis wäre eindeutig fixiert und würde eben 15 derartige Münzeinheiten betragen. In allen Fällen aber wird P_1 4, P_2 1, P_3 5, P_4 gar keine, P_5 7 Teilquantitäten erstehen, sodass wirklich alle 17 vorhandenen zum Preise 14 bis 15 gekauft werden können. „Der so hervorgetriebene Preis ist kein willkürlicher, sondern ein notwendiger. Dieser Preis hat einen gewissen Spielraum, aber er ist in engen Grenzen eingeschlossen. Diese Grenzen sind gegeben, notwendig und in jedem Falle die einzig möglichen“[1]).

Die weitere Frage ist nun die, uns klar zu werden, wie wir aus dem gegebenen Schema sofort imstande waren, die endgiltige Preisfixierung abzuleiten. Wir können den hierzu nötigen Vorgang auf zweifache Weise, durch einen doppelten Algorithmus ausdrücken. Wir können uns nämlich einmal alle vorkommenden Zahlen, ohne Rücksicht auf die Kolonne, in welcher sie stehen, und ein wiederholtes Vorkommen in verschiedenen Kolonnen, hingeschrieben denken in Form einer fallenden Reihe, sodass also jedes Glied derselben grösser ist als das folgende oder ihm wenigstens gleich. Dann findet die Preisfixierung in unserm Falle zwischen den das 17. und 18. Glied darstellenden Beträgen statt, resp. ist gleich dem Betrage des 17. Gliedes, falls eben die Ausdrückbarkeit durch kleinste Münzeinheiten zur Bedingung gemacht ist. Die hier erwähnte Reihe für unseren Fall wollen wir des leichteren Verständnisses halber und

[1]) Zuckerkandl ibid. S. 371.

auch besonders aus dem Grunde, weil wir noch später gelegentlich an sie anknüpfen werden, noch anführen:

34, 30, 28, 28, 27, 26, 25, 25, 24, 23, 23, 21, 20,
19, 19, 16, 15, 14, 13, 12, 11, 11, 10, 9, 8.

Thatsächlich findet hier die Preisfixierung statt zwischen dem 17. und 18. Gliede. Oder zweitens, was, in anderer, mehr allgemeiner Form ausgedrückt, dasselbe ist, können wir uns alle in Betracht kommenden Zahlen wieder ohne Rücksicht auf ihr mehrfaches Vorkommen in verschiedenen Kolonnen derart in zwei Klassen geteilt denken, dass jede Zahl der ersten Klasse grösser ist als jede Zahl der zweiten Klasse oder wenigstens ebenso gross, und die erste Klasse 17 Zahlen, die zweite alle übrigen enthält. Dann liegt die Preiszahl zwischen der kleinsten Zahl der ersten und der grössten Zahl der zweiten Klasse, resp. fällt wieder mit ersterer ganz zusammen (Anmerk. 3).

Eins ist aber noch bei Anwendung des obigen Algorithmus zur Bestimmung des Preises zu bemerken, dass nämlich hier die konkreten Intensitäten sich ganz losgelöst haben von dem zugehörigen, schätzenden Subjekt. Diese gänzliche Ausschaltung des subjektiven Moments könnte zunächst bedenklich erscheinen. Ein etwas tieferer Einblick in die modernen Verkehrsverhältnisse belehrt uns aber, dass wir es hier mit ganz analogen Erscheinungen zu thun haben, und kann sich also hier die Theorie der Praxis unbedenklich anschliessen.

Wir wollen nun einige Konsequenzen an diese Betrachtungen knüpfen. Nehmen wir z. B. an, es hätte sich zunächst ein bestimmter Preis nach dem oben erwähnten Algorithmus gebildet, und wir fragen, welche Änderungen in der Konstellation der Nachfrage imstande sind, diesen Preis zu erschüttern. Es ist einleuchtend, dass der Preis sich nur ändert bei gewissen Veränderungen in der Nachfrage. Der alte dogmatische Satz, dass dem Steigen der Nachfrage ein Steigen der Preise entspricht und umgekehrt, ist eben nur innerhalb gewisser Grenzen giltig. Selbst wenn die Formel, wie es auch geschehen ist, mit dieser Einschränkung verstanden wird, sagt sie noch gar nichts darüber aus, welche Steigerungen der Nachfrage denn nun den Preis steigen und welche ihn unberührt lassen. Aus unserem Schema lässt sich dies aber ohne weiteres ablesen. Es können sich z. B. in dem zweiten Algorithmus alle Elemente der zweiten Klasse verändern, wenn nur nach dieser Veränderung dasselbe Element wieder das grösste unter allen ist wie vorher, ohne dass der Preis ein anderer wird. Tritt ein neues Element hinzu, so bedingt es naturgemäss keine Veränderung des Preises, wenn es zur zweiten Klasse gehört u. s. w. Es kommt also stets darauf an,

die Änderung in der Nachfrage einzeln zu kennen, ehe wir über die Wirkung derselben auf den bestehenden Preis etwas aussagen können.

Eine zweite Konsequenz, die wir aus der hier dargestellten Preisbildung unmittelbar ziehen können und die für die Folge von grosser Bedeutung sein wird, ist die Beobachtung, dass ein mehr oder minder grosser Teil der Käufer das Preisobjekt weit unter ihrem Maximalgebote erstehen wird, sodass sie also dadurch einen beträchtlichen Vorteil vor den übrigen Käufern voraushaben. Dass dieser Vorteil den Reichen fast allein zugute kommt, die hierdurch ohne ihr Verdienst, nämlich nur dadurch, dass die ärmeren Schichten der Bevölkerung ihnen sozusagen das betreffende Objekt billiger machen helfen, zu einem superadditum ihres Vermögens gelangen, liegt zunächst nicht im Wesen der Sache resp. ist erst eine sekundäre Beobachtung. Es handelt sich in erster Linie nämlich nur um Personen mit hohen konkreten Nachfrageintensitäten in Bezug auf andere weniger hohe. Nun findet sich aber unter den diese letzteren bestimmenden Momenten als für die entstehende Höhendifferenz der konkreten Intensitäten bei den einzelnen Individuen hauptsächlich massgebendes die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit vor. Erst auf diesem Wege kann man die Verbindung einer hohen konkreten Intensität mit dem Begriff des Reichtums sich erklären. Davon wird natürlich weiter unten bei Erläuterung der Bestimmgründe der Nachfrage noch die Rede sein. Cassel drückt dasselbe so aus: „Die Sache ist die, dass jeder nur einigermassen wohlhabende Mann einen grossen Teil der Artikel, die er braucht, weit unter dem Werte kauft, die sie für ihn haben". Simmel spricht hier sehr treffend von einem „Gesetz der konsumtiven Preisbegrenzung". „Eine Ware kann niemals teurer sein, als die unbemitteltste soziale Schicht noch bezahlen kann, der sie wegen ihrer vorhandenen Menge noch angeboten werden muss."

Dabei ist jedoch zu bemerken, dass dieser letztere Schluss nicht ganz richtig ist. Nicht weil eine so grosse Menge von Gütern, beispielsweise von Nahrungsmitteln, vorhanden ist, müssen diese auch den weniger bemittelten Klassen angeboten werden, sondern umgekehrt ist eine grosse Menge derartiger Güter vorhanden, d. h. muss im allgemeinen die Produktion so weit ausgedehnt werden, weil alle Bevölkerungsklassen, also auch die weniger Bemittelten, notwendige Nahrungsmittel besitzen müssen, um überhaupt ihre Existenz zu fristen. Voraussetzung ist natürlich dabei wieder, dass diese resp. die Stoffe, aus denen sie hervorgehen, in genügender Menge vorhanden und ausserdem alle Produktionsbedingungen erfüllt sind. Aber wegen dieses Umstandes allein müssten sie noch lange nicht auch der „unbemitteltsten sozialen Schicht" angeboten werden.

Durch dieses Übergewicht der bemittelten Klassen über die unbemittelten spitzt sich die Preisbildung immer mehr zu einer Machtfrage zu, was besonders im wirtschaftlichen Kampfe der einzelnen Nationen unter einander deutlich zu Tage tritt.

Noch eine Konsequenz wollen wir ziehen aus dem ersten Algorithmus der Preisbildung. Da nämlich, wie wir schon vorausgreifend bemerkt hatten, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit für den Umstand, dass die konkreten Intensitäten der einzelnen Individuen oft so verschieden ausfallen, von höchster Bedeutung ist und in jeder zivilisierten Nation die reicheren „nie so dick gesät sind" wie die ärmeren Schichten oder mit anderen Worten die Anzahl der Personen mit gleichem Einkommen in einem Volke in stärkerem Grade abnimmt als die Höhe desselben wächst, so ergiebt sich für die im ersten Algorithmus konstruierte Reihe im allgemeinen die Erscheinung, dass die Differenzen zweier aufeinanderfolgender Glieder nach dem Anfang der Reihe hin immer grösser werden müssen. Da wir ferner das Angebot als beliebig veränderlich, elastisch und farblos angenommen haben, so können wir uns auch unmittelbar darüber klar werden, welche Beziehung zwischen der Höhe des Preises und der Konsumtionsfähigkeit besteht, vorausgesetzt immer, dass auch alle angebotenen Waren konsumiert werden. Es ist dann nämlich aus unserer Reihe unmittelbar ersichtlich, dass einem gleichmässigen Abnehmen der angebotenen Quantitäten eine stärkere Zunahme der Preise entspricht. Der analoge Fall, dass die Konsumtionsfähigkeit in stärkerem Masse abnimmt als die Preise steigen, ist auch durch den bekannten Preiskegel von J. B. Say geometrisch illustriert worden.

Werfen wir nun noch einen kurzen Blick auf die historische Entwicklung dieses mehr formalen Teiles der Preislehre. Da wären zunächst die rein mathematischen Preistheorieen zu erwähnen, über die ich aber hier aus den schon früher dargelegten Gründen hinweggehen will. Abgesehen aber von diesen abstrakten Preistheorieen ist es hauptsächlich Menger, der uns hier bei der Behandlung der formalen Seite der Preisbildung interessiert. Fast gleichzeitig hat auch Schaeffle [1]) die Preisbildung an Beispielen zu erläutern versucht, die aber von weit geringerer Bedeutung und Fruchtbarkeit als die ersteren sind. Eng an die Mengersche Darstellung schliesst sich Zuckerkandl an. Fassen wir zuerst die Tabelle Mengers ins Auge, wie sie sich in seinen „Grundsätzen der Volkswirtschaftslehre" unter dem Titel „Preisbildung und Güterverteilung bei Konkurrenz um Quantitäten eines Monopols", S. 187 findet:

[1]) „Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft", § 109 ff.

		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Für B_1	ist der Wert eines neuen in seinen Besitz tretenden 1ten, 2ten etc. Pferdes gleich:	80	70	60	50	40	30	20	10
B_2		70	60	50	40	30	20	10	
B_3		60	50	40	30	20	10		
B_4		50	40	30	20	10			
B_5		40	30	20	10				
B_6		30	20	10					
B_7		20	10						
B_8		10							

Dabei sind zunächst zwei Auffassungen möglich, von denen nach Mengers Darstellung vielleicht beide gleich wahrscheinlich sind. Wenn nämlich beispielsweise für die Person B_1 das erste Pferd den Wert von 80, das zweite neu in den Besitz tretende Pferd den Wert von 70 Metzen Getreide haben soll, wie viel sind ihm dann beide Pferde zusammen wert? Im Sinne der auf S. 107 uns vor Augen geführten Grundsätze müsste man glauben, zwei Pferde hätten für B_1 zusammen den Wert von 140, ist gleich 2 . 70. Demgegenüber tritt die Auffassung, dass der Wert zweier Pferde zusammen mehr, nämlich 80 + 70, d. h. 150 beträgt. Ist das erste der Fall, was mir übrigens etwas unwahrscheinlicher erscheint, so liesse sich die ganze Tabelle garnicht aufrecht erhalten, weil danach 5 Pferde zusammen den Wert von 200, 6 Pferde bloss den von 180 Metzen Getreide hätten, was ein offenbarer Widerspruch ist. Es findet also die schon weiter oben allgemein entwickelte zweite Bedingung für die Beziehung der konkreten Intensitäten einer Kolonne nicht statt. Unsere konkreten Intensitäten unterscheiden sich übrigens von den hier angeführten Grössen, dass sie gerade etwas grösser sind, denn die Zahl 80, als konkrete Intensität in unserem Sinne gedacht, heisst: Ich bin im Notfalle gerade noch bereit, 80 für das erste Pferd zu geben, dagegen im Mengerschen Sinne: Ich werde nie 80 dafür geben, weil ich auf diese Weise keinen Vorteil vom Tausch hätte, sondern gerade etwas weniger. Ist nun aber die andere nichtgrenznutzentheoretische Auffassung dieser Tabelle richtig, so ist die von Menger an der Hand derselben erläuterte Preisbildung falsch. Wenn nur ein Pferd angeboten ist, so wird sich, wie Menger auch ganz richtig bemerkt, der Preis zwischen 70 und 80 bilden und B_1 wird glücklicher Besitzer des Pferdes sein. Sind aber drei Pferde vorhanden, so ist die Sache garnicht so einfach, wie Menger uns glauben machen will. Er sagt dann, B_1 bekomme zwei Pferde, B_2 eins, und der Preis bilde sich zwischen 60 und 70. Stellte sich nämlich der Preis wirklich zwischen diesen Grenzen fest, so könnte offenbar B_2 bei einem Preise von 64 2 Pferde kaufen, denn beide Pferde

haben für ihn den Wert von 130, also kann er für eins von diesen beiden noch etwas weniger als 65, also z. B. eben 64 geben. Zu demselben Preis von 64 ist aber B_1 imstande, sogar vier Pferde zu kaufen, also mehr als wirklich vorhanden sind, denn vier Pferde haben für ihn den Wert von 260, also wird er noch bereit sein, für eins von diesen vier etwas weniger als 65, also 64 zu geben. Wir können demnach vielmehr, wenn drei Pferde auf den Markt gebracht werden, gar nichts Bestimmtes aussagen, wie sich der Preis bilden würde und wie viel Pferde auf B_1 und B_2 kommen. B_1 kann also 3 Pferde kaufen und in Praxis würde es auch wohl wahrscheinlich der Fall sein, weil der Monopolist mit demselben Vorteil für sich wohl lieber alle drei Pferde an einen Käufer absetzen wird, als sich dem doppelten Verkauf an zwei Personen zu unterziehen. Selbst wenn aber, was theoretisch eben möglich wäre, B_2 ebenfalls ein Pferd erhielte, so würde sich dann der Preis nicht auf 60 bis 70, sondern 65 bis 70 stellen, weil sonst B_2 auch Konkurrent werden könnte. Die übrigen von Menger angeführten Tabellen und die an ihrer Hand entwickelte Preisbildung zu prüfen, kann hier nicht weiter der Platz sein. Es soll diese kritische Betrachtung bloss gezeigt haben, wie vorsichtig man sein muss, wenn man mit bestimmten Zahlen operiert, ohne sich über das allgemeine Gesetz klar geworden zu sein. Zuckerkandl hat nun im wesentlichen, so scharfsinnig er auch im allgemeinen vorgegangen ist, die Mengerschen Tabellen mit allen ihren Fehlern in sein Werk mit herüber genommen, ja er fügt z. B. selbst eine neue Tabelle hinzu, die schon an sich falsch ist[1]):

A	B	C	D	E
9	8	7	6	5
8	7	6	5	4
7	6	5	4	3
6	5	4	3	2
5	4	3	2	1

Er setzt dazu die Bemerkung: „Diese Ziffern besagen Folgendes: Wenn dem A nur eine Teilquantität Getreide zur Verfügung stünde, so wäre er geneigt, dafür höchstens 9 zu geben; stünden ihm zwei Teilquantitäten zur Verfügung, so gäbe er für eine höchstens 8 u. s. w.“. Dieselbe Argumentation für E würde also lauten: Ständen dem E drei Teilquantitäten zur Verfügung, so würde er für eine höchstens drei, also für alle drei zusammen neun geben; stünden ihm aber vier Teilquantitäten zur Verfügung,

[1]) ibid. S. 355.

so würde er für eine höchstens zwei, für alle zusammen also höchstens acht geben, mit anderen Worten, er würde für vier Teilquantitäten weniger als für drei geben, was ein offenbarer Widerspruch ist. Immerhin ist bei Zuckerkandl eine Fortbildung auch des formellen Bestandteiles der Preislehre insofern zu erkennen, als er einmal die vorkommenden Zahlen als konkrete Intensitäten aufgefasst wissen will in dem Sinne, wie wir es hier thun, und das andere Mal, indem er wenigstens eine klare, eine doppelte Auffassung garnicht zulassende Erklärung seiner Tabellen giebt. Abgesehen von dem logischen Fehler in den einzelnen Tabellen, ist die Preisbildung selbst richtig dargestellt. Ich kann es hier mir an dieser Stelle nicht versagen, auf einen schon früher erwähnten Punkt zurückzukommen, auf den Umstand nämlich, dass beim eigentlichen Akt der Preisbildung eine beiderseitige gleichzeitige Behandlung von Angebot und Nachfrage ohne genauere Kenntnis der einzelnen Begriffe für sich allein mitunter verwirrend einwirkt und theoretisch wie praktisch falsche Resultate zu Tage fördern kann. Ein typisches Beispiel hierfür findet sich nämlich bei Zuckerkandl[1]). Im Anschluss an die unveränderte Mengersche Tabelle, von der wir weiter oben gesprochen haben, macht Zuckerkandl folgende Argumentation: „Nehmen wir an, die verfügbare Menge sei 20 Metzen, so ist sofort klar, dass der Preis 20 übersteigen müsse, denn beim Preis von 20 werden im ganzen 28 Metzen gesucht. Bei einem Preis von über 20 beträgt das gesuchte Quantum nur 21, sodass die Versorgung mit dem Gute möglich wird. Zum Preis von 20 + n bis 30 ziehen sich aber so viel Käufer zurück, dass nur 10 Metzen auf dem Markt verbleiben. Um diese beginnt nun ein neuer Wettkampf, endlich bildet sich eine Preisgrenze von 40 + n bis 50 heraus und es kaufen B_1 4 Metzen, B_2 3, B_3 2 und B_4 1 Metzen. Offenbar war bei wirtschaftlichem Vorgehen ein anderer Preis unmöglich und stand keinem Käufer zu diesem ein grösseres oder zu einem niedrigeren Preis das nämliche Quantum zur Verfügung". Hierbei scheint nun Zuckerkandl, abgesehen davon, dass die Tabelle, wie er sie aufgefasst wissen will, wieder die schon erwähnte Inkonsequenz aufweist, ganz zu übersehen, dass die Preisbildung, wie er sie vorführt, eine ganz spezielle Voraussetzung hat und dass nach Fallen derselben der Preis ein ganz anderer werden muss. Von dieser Voraussetzung findet sich aber kein Wort bei ihm. Wenn er nämlich sagt, dass beim Preise von 20 + n bis 30 sich soviel Verkäufer zurückziehen, dass nur 10 Metzen auf dem Markt bleiben, so hätte er doch, um die Richtig-

[1]) ibid. S. 372.

keit des Resultates aufrecht zu erhalten, hinzufügen müssen, dass dieselben Verkäufer ihre Waren auch zu höheren Preisen zurückziehen würden, wenigstens für die nächsthöheren Preisstufen 30 + n bis 40 und 40 + n bis 50, damit definitiv nur 10 Metzen auf dem Markte blieben. Unter Hinzufügung dieser Voraussetzung wäre aber das Resultat kein allgemeines mehr, denn in Wirklichkeit liegt gar kein Grund vor, weshalb nicht auch ein Teil der Verkäufer oder auch unter Umständen alle ihre Waren zum Preise von 30 + n bis 40 verkaufen sollten, wenn sie auch beim Preise von 20 + n bis 30 auf den Verkauf verzichteten. Es steht z. B. nichts im Wege, anzunehmen, dass einige Verkäufer beim Preise von 30 + n bis 40 wieder auf dem Markt erscheinen, zwar so, dass nun 15 Metzen vorhanden sind. Dann ist sehr wohl eine vollkommene „Versorgung mit dem Gute“ zu diesem Preise möglich und es ist bei wirtschaftlichem Vorgehen thatsächlich ein anderer Preis unmöglich. Man sieht aus diesem Beispiel ganz deutlich, wie schwierig es mitunter schon ist, bei gleichzeitiger Variation von nur zwei Elementen in keinen Fehler zu verfallen. Soviel soll über die Behandlung gesagt sein, die dieser Teil der Preislehre in unserer Wissenschaft gefunden hat.

Ehe wir nun zur Betrachtung von mehreren neben einander bestehenden Preisen übergehen, wollen wir noch zwei Bemerkungen an das über die Preisbildung bereits Gesagte knüpfen. Einmal nämlich haben wir hier eine bestimmte Konstellation der Nachfrage angenommen, diese als dem Verkäufer bekannt vorausgesetzt und daraus unsere Schlüsse gezogen. In praxi wird man sich aber die Frage vorlegen müssen, ob und woher der Verkäufer diese Kenntniss haben kann. Der Fall, dass demselben die Nachfrage wirklich wie ein offenes Buch vorliegt, wie wir angenommen haben, kommt nur äusserst selten vor. Ein Beispiel hierfür wäre vielleicht die Abgabe schriftlicher und geheimer Gebote bei Verpachtung von Domanialgütern, wie sie früher häufig üblich war. Doch liefern diese Gebote auch dann nur ein halbwegs genaues Bild von der Nachfrage, wenn recht viel kaufkräftige Konkurrenten vorhanden sind, resp. der einzelne Pächter diese Meinung hat, weil derselbe sonst sehr leicht zu niedrige Gebote abgeben kann in der Hoffnung, wenig und gar keine Konkurrenten zu haben. Ferner wären vielleicht noch die Auktion und ähnliche Verfahren zu nennen, wo dem Verkäufer wenigstens ein teilweiser Überblick über den jeweiligen Stand der Nachfrage gewährleistet ist. Schliesslich sei, was das Zutagetreten der Nachfrage und des Angebots im allgemeinen und ihre Verkörperung im Preise anlangt, noch auf die Börse, nament-

lich die Produktenbörse, hingewiesen, wo der verschiedene Stand der Nachfrage beispielsweise Grundlage der Börsenspekulation bildet. Im übrigen aber wird sich der Verkäufer meistens mit einem „ökonomischen Experiment“ begnügen müssen, d. h. er setzt zunächst einen vorläufigen Preis für seine Ware fest, der sich nach denselben Momenten richtet, die im allgemeinen das Angebot bestimmen und welche also hier nicht weiter betrachtet werden können, und macht sich nun aus dem mehr oder minder raschen Verkauf derselben und noch anderen Thatsachen ein ungefähres Bild von dem Stande der Nachfrage, welchem er seinerseits nun wieder die Preisbildung immer mehr anzupassen sucht.

Eine zweite Annahme, die wir hier gemacht haben und welche nicht in allen Fällen zutreffen dürfte, ist, dass der Verkäufer seinen ganzen verfügbaren Warenvorrat verkauft. Wir müssen uns nämlich überlegen, dass die eigentliche Triebfeder auch für den Verkäufer immer der geschäftliche Eigennutz bildet und von vornherein garnicht der Umstand, immer möglichst alles zu verkaufen. Denn letzterer ist nur Mittel zum Zwecke. Man kann sich nun leicht an unseren Algorithmen klar machen, dass der grösste Vorteil für den Verkäufer mitunter erzielt werden kann, wenn er nur einen Teil der Ware verkauft und den übrigen entweder vernichtet oder für späteren Verkauf aufbewahrt, wenn es irgendwie angängig ist. Natürlich setzt dies immer einen ziemlich weiten Einblick in die Konstellation der Nachfrage voraus. Diese Vernichtung eines Teils der Waren oder wenigstens freiwillige absichtliche Beschränkung des Angebots ist nun in der Geschichte unserer Wissenschaft schon oft nachgewiesen worden. Fusst doch z. B. die ganze Zunftverfassung zum grossen Teil auf diesen Erwägungen. Ausführliches über diese „Monopolisten-Politik“ findet sich bei Menger[1]).

Es erübrigt nun noch, etwas näher auf die Fälle einzugehen, wo sich mehrere Preise neben einander konstatieren lassen. Dabei wollen wir hier nur, wie schon erwähnt, solche verschiedene Preise betrachten, welche nicht die Tendenz zeigen, sich zu einem Preise zu verschmelzen. Es ist nun zunächst klar, dass der Monopolist, den wir im wesentlichen hier als Verkäufer im Auge behalten wollen, den grössten wirtschaftlichen Vorteil dann hätte, wenn er für jeden Nachfragenden einen anderen Preis festsetzen dürfte, und zwar einen solchen, der ungefähr übereinstimmte mit der in gegebenem Falle für die betreffende Person geltenden konkreten Intensität. Nun

[1]) ibid. S. 195.

findet man aber diese Thatsache im wirtschaftlichen Leben, wenigstens in dieser reinsten Form, so gut wie nie. Das erklärt sich hauptsächlich eben daraus, dass, wie wir schon erwähnten, die jeweilige Konstellation der Nachfrage dem Verkäufer nur bis zu einem gewissen Grade bekannt ist, dass er meistens im einzelnen Falle auch nicht die geringste Ahnung hat, was ein bei ihm in den Laden tretender Käufer für die zu kaufende Ware event. noch zu zahlen bereit wäre. Und doch giebt es ein Moment, welches den Verkäufer in den Stand setzt, wenigstens einen einigermassen zutreffenden Schluss über die Höhe der konkreten Intensität zu machen. Es ist das schon mehrmals angeführte Moment der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Diese tritt dem Verkäufer meistens nämlich sozusagen auch äusserlich in der Person des Nachfragenden entgegen und macht in dem Verkäufer mitunter den Wunsch rege, von einer solchen Person mehr zu verlangen als gewöhnlich, unter der Voraussetzung, dass er ja auch wirklich mehr zu zahlen imstande sei. Hier liegt also die Möglichkeit vor, wie man sagt, „den Preis auf den Rock des Käufers zuzuschneiden". Dass dieser Fall im praktischen Leben verhältnismässig wenig anzutreffen ist, wenigstens lange nicht so oft, wie man nach dem dem Käufer erwachsenden Vorteil annehmen könnte, will Neumann[1]) auf mehr ethische Motive zurückgeführt wissen, indem wir nämlich den Händler tadeln, dass er „in Dingen, deren Preis durch die Konkurrenz einigermassen bestimmt ist, im Wege augenblicklicher Preiserhöhung einen aussergewöhnlichen Gewinn zu machen beabsichtigt und hierbei auf unsere Verlegenheit oder andere uns persönlich ungünstige Verhältnisse: unsere Unerfahrenheit, Bequemlichkeit, Unbedachtsamkeit, unseren falschen Stolz u. s. w. spekuliert". Ich halte jedoch das Hineinziehen ethischer Momente in eine reine Geschäftssache, wie doch diese Preisfixierung im Grunde genommen stets bleiben wird, für ziemlich optimistisch gedacht. Im praktischen Verkehr ist es wohl dem Händler, zumal wenn er, wie hier, als Monopolist das „Heft allein in den Händen hat", im allgemeinen ziemlich gleichgiltig, ob das kaufende Publikum solche moralische Erwägungen anstellt oder nicht. Auch wenn mehrere konkurrierende Händler vorhanden wären, würde wohl jeder am besten fahren, wenn alle dasselbe Verfahren einschlügen und wenigstens in dieser Hinsicht die Konkurrenz fallen liessen. Denn wenn der Verkäufer eine derartige Differenziierung praktisch durchführen könnte, so würde er es zweifellos thun, ohne auf die oben erwähnten, im Grunde doch recht banalen mora-

[1]) ibid. S. 291 ff.

lischen Betrachtungen etwas zu geben, genau wie es im gewöhnlichen Leben der Durchschnittsmensch etwa mit dem „kategorischen Imperativ“ oder ähnlichen Sittengesetzen thun wird. Wenn ich mir durch eine „augenblickliche Preiserhöhung“ einen Vorteil verschaffe, ohne dem vielleicht reichen Käufer einen direkt nennenswerten Nachteil zu bringen, wenn er etwa 5 oder 10 Pfg. mehr zahlen muss, so kann ich darin absolut nichts Unmoralisches finden; nur darf die Preiserhöhung natürlich gewisse Grenzen nicht überschreiten. Man denke doch dabei auch an den ungeheuren Vorteil, welchen dem Wohlhabenden das „Gesetz der konsumtiven Preisbegrenzung“ bringt, von dem wir oben gesprochen haben, und man wird derartige Preiserhöhungen, wie sie hier und da vorkommen, mit anderen Augen ansehen lernen. Beispiele dafür finden sich bei Neumann genug. Besonders typisch ist diese augenblickliche Preiserhöhung aber bei Ärzten, die etwa in nicht zu grossen Orten das „natürliche“ oder zu Zeiten auch das „künstliche“ Monopol ihrer Praxis haben und die sich keineswegs scheuen, im einzelnen Falle von reicheren Personen mehr zu fordern, als von armen, wo aber kein Mensch von einer unmoralischen Übervorteilung sprechen wird. Also an und für sich ist eine derartige Preiserhöhung vom ethischen Standpunkte nicht zu verurteilen. Viel wichtiger ist aber ein anderer Umstand, den Neumann anführt, dass nämlich auch die Leistungsfähigkeit nur ungenau von dem Händler erkannt wird und also Missgriffe und Härten garnicht zu vermeiden seien. Eine über das Mass des Erlaubten hinausgehende Übervorteilung könnte sich auf die Dauer das Publikum nicht gefallen lassen. Es würde bald zu diesbezüglichen Gesetzen oder sonstigen Abhilfsmitteln kommen, die eine über gewisse Grenzen hinausgehende Differenziierung unmöglich machten, wie es thatsächlich bei den von einer autoritativen Gewalt festgelegten „Taxpreisen“ der Fall ist. „Unter anderen Umständen kann die Schutzbedürftigkeit eine so grosse und zugleich die Durchführung eine so schwierige sein, dass durch die Misserfolge des Taxwesens hierdurch der Staat zur Übernahme der Leistungen in den öffentlichen Verband gedrängt wird (Eisenbahntarifwesen)“[1]). Bei der letzten Art von Preisen darf aber nicht vergessen werden, dass sie ausser diesem Schutz des Publikums vor Übervorteilung noch eine andere entgegengesetzte Seite haben, sofern nämlich durch eine innerhalb gewisser Grenzen feste Normierung der Preise der Preisnehmer gewissermassen autoritativ als berechtigt erklärt wird, auch diesen Preis zu fordern, indem etwa auch die Zeit der Un-

[1]) Cohn, ibid. S. 522.

thätigkeit im Preise bezahlt werden muss. (Lastträger, Dienstleute, Droschkenkutscher, Fremdenführer u. s. w.)

Der Hauptgrund aber, dass in vielen Fällen eine Differenziierung nicht eintritt, scheint darin zu liegen, dass es einfach technisch nicht möglich oder wenigstens äusserst schwierig durchführbar ist. Dieses Moment führt Neumann nur mehr nebenbei an. Wenn ich als bekannter reicher Mann im Orte mich genötigt gesehen habe, immer teurer zu kaufen, als alle anderen, dann werde ich eben einen anderen in den Laden des Kaufmanns schicken, d. h. es wird „eine nicht zu leugnende Gefahr einer Umgehung der Absichten des Anbietenden vermittels Wiederveräusserung" entstehen. Das liegt doch klar auf der Hand und lässt sich dadurch leicht durch die Praxis belegen, dass in allen den Fällen, in denen eine Differenziierung gewöhnlich stattfindet, der Natur der Sache nach eben gerade alle Vermittlerdienste von vornherein ausgeschlossen sind. Wenn ich krank bin, kann ich keinen anderen zum Arzt schicken. Unmöglich ist im allgemeinen die Vermittlung da, wo die Art der Gegenleistung die besondere Anwesenheit des Käufers oder überhaupt eine persönliche Beziehung irgend welcher Art zwischen Anbietendem und Nachfragendem erfordert. Das ist der Fall ausser bei der schon erwähnten ärztlichen Konsultation bei den Preisen der Plätze im Theater, Konzerte, der Eisenbahnen, Dampfschiffe u. s. w. Es sind alles reine Leistungen, die geboten werden, nicht wirtschaftliche Güter i. e. S. Die Art und Weise der Darbietung und die damit verknüpfte Differenziierung der Preise trägt übrigens oft noch den Charakter der Freiwilligkeit, d. h. es ist niemand gezwungen, auch der Reiche nicht, etwa die Loge zu benutzen. Es kann stets eine Einschätzung „an sich selber" eintreten. „Die Zahlungsfähigeren wollen das Bewusstsein ihrer höheren sozialen Schicht geltend machen durch den Platz, den sie z. B. im Theater und Konzert einnehmen"[1]). Das ist auch der Hauptgrund, weshalb, abgesehen von der allerdings vorhandenen faktisch grösseren Bequemlichkeit der einzelnen Plätze, ihrer Entfernung von der Bühne u. s. w., noch ausserdem eine Differenziierung eintreten kann. Es darf aber nicht ausser Acht gelassen werden, dass dieser Charakter der Freiwilligkeit kein wesentliches, sondern nur ein zufälliges Merkmal für die Möglichkeit der Differenziierung ist, dem gegenüber also z. B. der absolute Charakter des Zwanges bei ärztlichen Konsultationen steht, da, wo die Konkurrenz beschränkt oder ganz ausgeschlossen ist.

Differenziierung der Preise für ein und dasselbe Preisobjekt

[1]) Cohn, ibid. 504.

findet ferner auch in der Weise statt, dass gewisse Bevölkerungsklassen, wie Soldaten niederer Charge, Kinder, Schüler, Studenten u. s. w. bestimmte Ermässigungen geniessen. Interessant ist hierbei die Beobachtung, dass diese Art von Differenziierung, wenn auch selten, eintreten kann bei wirtschaftlichen Gütern i. e. S. So findet man in Grossstädten mitunter an Schaufenstern u. s. w. die Aufschrift „Für Studenten Ermässigung“ oder ähnliches. Eine Vermittelung wäre hier insofern schon nicht allgemein durchzuführen, weil es sich dabei meistens nur um eine ganz beschränkte Anzahl von Personen handelt, die diese Ermässigung geniessen, und zwar Personen, die sich im grossen und ganzen entweder für derartige Vermittlerdienste nicht eignen oder sich nicht hergeben würden. Ausserdem wird man im wesentlichen unter diesen „Vergünstigungen“ nur eine versteckte Reklame zu verstehen haben und sind auch dieselben nie von einer derartigen Höhe, dass der Preisunterschied eine derartige Vermittlung zur Folge haben würde. Für Auswahl dieser speziellen Klassen der Bevölkerung ist natürlich das Moment der leichten Erkennbarkeit ausschlaggebend.

Es wäre nun am Schlusse dieses Abschnittes vielleicht nicht uninteressant, sich einmal zu fragen, wie sich denn im praktischen Leben diese Differenziierung der Preise vollzieht. „Direktoren von Wandertheatern werden in den meisten Fällen garnicht umhin können, derartige Rücksichten zu nehmen, und werden z. B. in Gegenden, in denen wegen stark entwickelter Grossindustrie oder wegen vorherrschenden Grossgrundbesitzes ein erheblicher Gegensatz von Arm und Reich zu finden ist, die Preise für schlechtere Plätze regelmässig besonders niedrig anzusetzen und dafür hier in den erhöhten Preisen der besseren Plätze Ersatz zu suchen haben, während bei allgemeiner mittlerer Wohlhabenheit der Bevölkerung, z. B. in Gegenden vorherrschenden Mittelbesitzes, die Differenz zwischen diesen und jenen Preisen eine viel geringere bleiben muss“[1]). Ich erinnere mich selbst an einen solchen Fall, wo in einem grösseren Dorfe der Direktor eines solchen Wandertheaters in der Feststellung der Preise für die Plätze dreimal ansetzte, ehe er einen seiner Meinung nach halbwegs angemessenen Modus dafür fand.

Bevor wir diesen Gegenstand verlassen, möchte ich noch auf eins aufmerksam machen. Nach Neumanns Darstellung nämlich möchte es scheinen, als ob eine derartige gleichzeitige Normierung mehrerer Preise nur da Platz griffe, wo man auf die höhere Leistungsfähigkeit des kaufenden Publikums spekuliert. Nennt er doch selbst

[1]) Neumann, ibid. 292.

den ganzen Paragraphen: „Beachtung der Zahlungs- oder Leistungsfähigkeit der Beteiligten“. Das ist aber garnicht ausschliesslich der Fall, sondern es ist doch eine Spekulation darauf, dass der Nachfragende mehr als gewöhnlich zu zahlen imstande ist; ob derselbe reich ist oder nicht, ist in erster Linie dem Verkäufer gleichgiltig, nur spielt das Moment der Leistungsfähigkeit, wie wir gesehen hatten, in die ganze Untersuchung hinein, weil es gewissermassen ein, wenn auch recht ungenauer Massstab für die Höhe der konkreten Intensitäten der einzelnen Personen ist, insofern es das einzige Moment bei der Bestimmung der Nachfrage darstellt, welches wirklich in die äusserliche Erscheinung tritt, während die übrigen mehr versteckt, im einzelnen Falle garnicht erkennbar sind. Die vom Verkäufer vorausgesetzte Höhe der konkreten Intensität ist es aber, auf die alles ankommt. Fasst man z. B. einmal hier vorläufig den Zinsbegriff im juristischen Sinne als „Preis für überlassene Nutzung von Kapitalgütern“, so sieht man deutlich, dass eine Differenziierung in diesen Preisen eintreten kann, erstens aus Spekulation auf die Leistungsfähigkeit, sei es die jetzt schon vorhandene oder voraussichtlich erst eintretende. Das ist der Fall, wenn hohe Zinsen verlangt werden für ein verliehenes Kapital zum Zwecke der Etablierung eines äusserst rentabel erscheinenden Unternehmens. Hier kann, selbst wenn ein Zins bis zu 100% genommen wird, von einem Wucher, einer Ausbeutung des wirtschaftlich Schwächeren, garnicht die Rede sein. Dagegen kann man sich beim Nehmen eines hohen Zinses auch leiten lassen von ganz anderen Momenten, etwa von der Höhe des Wertes, welchen das zu leihende Geld im Momente des Leihaktes für den Leihenden besitzt. Das ist eine Spekulation auf rein subjektive Momente, hat mit der objektiven Leistungsfähigkeit, weder der gegenwärtigen, noch später eintretenden, gar nichts zu thun und ist als Wucherzins im richtigen Sinne, als Ausbeutung von Notzuständen moralisch zu verwerfen.

Nach diesen Betrachtungen über das eigentliche Wesen der Nachfrage, über den formalen Vorgang der Preisbildung und schliesslich über die Differenziierung der Preise wollen wir nunmehr unser Augenmerk richten auf die die Nachfrage bestimmenden Momente, den zweiten, grösseren Teil unserer Abhandlung. Nach dem bisher Gesagten ist zweierlei klar. Einmal nämlich kann die Frage: welche Momente bestimmen die Nachfrage? ersetzt werden durch die an-

dere: welche Momente bestimmen die Höhe der konkreten Intensitäten? und dann umschliesst diese wieder die dritte: welche Momente bestimmen die Anzahl der konkreten Intensitäten? Wenn wir hier von bestimmenden Momenten reden, so ist es für jeden, der nur einen flüchtigen Einblick in das grosse wirtschaftliche Getriebe gethan hat, klar, dass hier nicht alle diese Momente aufgezählt werden können. Ausserdem würde ja dann die Preistheorie zu einem blossen Katalog der Bestimmgründe herabsinken. Es kommt vielmehr nur darauf an, die wichtigsten herauszugreifen und zwar auch hier wieder nur die, bei welchen wir von einer möglichst direkten Einwirkung auf den Preis reden können. Ich sage mit Absicht, „möglichst direkten", da zwischen „direkt" und „indirekt" eine scharfe Grenze ziehen zu wollen fast unmöglich ist. Wir können höchstens, um irgend einen Gesichtspunkt für die Beurteilung zu gewinnen, „direkt" den Einfluss eines Moments auf die konkrete Intensität und also auch auf den Preis nennen, wenn dasselbe von dem die konkrete Intensität bildenden Subjekte als auf die Höhe derselben einwirkend noch gerade deutlich erkannt wird. Viel ist natürlich mit dieser, fast bei den Haaren herbeigezogenen Definition nicht anzufangen. Wir wollen nun fünf Momente als hauptsächlich wirkend hier betrachten. Davon sind die ersten beiden mehr subjektiver, die übrigen mehr objektiver Natur, was aber ebenfalls, wie wir noch sehen werden, nur cum grano salis verstanden werden muss.

Wir wenden uns gleich zu den beiden ersteren. Das sind natürlich einerseits die Wertschätzung des zu erwerbenden Preisobjektes und die Wertschätzung des den Preis ausdrückenden Geldes als solches. Beide sind gegenüber den anderen, objektiven die grundlegenden und für das Zustandekommen der konkreten Intensität die ungleich wichtigeren Momente. Die rein subjektive Wertschätzung des Preisobjektes im besonderen, also zunächst eine rein psychologische Grösse, entstanden durch blosse Affektion des Willens, wollen wir nun in folgendem im Gegensatz zur schon besprochenen relativen oder konkreten Intensität die „absolute oder abstrakte" Intensität der Nachfrage nennen. Dadurch werden auch die Begriffe relativ und absolut resp. konkret und abstrakt besser ins Licht treten. Relativ nannten wir die Maximalbeträge, weil sie beim näheren Hinsehen die Wertschätzung nicht rein, sondern nur eine Resultante aus einer Mischung, einer Relation von den verschiedensten Momenten darstellten, konkret deshalb, weil sie konkrete wirtschaftliche Begriffe sind, mit denen man jederzeit im praktischen Leben operieren kann.

Vgl. dazu Böhm-Bawerk[1]): „Unsere Schätzungsziffern (dasselbe wie Maximalbeträge) sind keineswegs einfache Angaben über die absolute Grösse des subjektiven Wertes, den die Ware für den Schätzenden hat, sondern sie sind nur Verhältniszahlen, gewonnen aus der Vergleichung zweier verschiedenen Wertschätzungen, der Schätzung von Ware und Preisgut". Dabei ist jedoch zu bemerken, dass Böhm-Bawerk die konkreten Intensitäten nur in zwei, wir aber in fünf Faktoren auflösen.

Gerade im Gegensatz hierzu stehen nun die absoluten oder abstrakten Intensitäten. Sie sind blosse psychologische Intensitätsgrössen und stellen die Wertschätzung in reinster subjektiver Form ohne jegliche Beimischung anderer, objektiver Elemente dar, sind also absolute Intensitäten. Andererseits sind sie als psychologische Grössen direkt nicht messbar, also in gewissem Sinne abstrakte Intensitäten. Sie treten nie wirklich in die Erscheinung. Wir können von einer abstrakten Intensität sagen, sie sei grösser oder kleiner als eine andere, aber schon zu sagen, sie sei zwei oder dreimal so gross als eine andere, ist eine strittige Frage. Böhm-Bawerk bejaht dieselbe[2]), andere glauben sie verneinen zu müssen. Wir schliessen uns hier ohne weitere Angabe der Gründe, die uns zu weit führen würde, der letzteren Ansicht an. Wird der menschliche Wille auf irgend eine Weise affiziert, so entsteht ein Wunsch, ein Begehren. Die negative Seite des Begehrens ist das Bedürfnis, d. h. das Gefühl des Mangels, das begehrte Objekt noch nicht zu besitzen. „Die erste und wesentlichste Grundlage der Bewilligung eines Preises für ein gegebenes Gut ist daher stets das Bedürfnis, selbst dann, wenn dieses erst mit der Verwendung des Gutes entsteht"[3]). Über die Entwicklung und Klassifizierung der menschlichen Bedürfnisse ist nun von allen möglichen Schriftstellern geschrieben worden und finden sich in jedem grösseren Kompendium wenigstens auszugsweise die Grundzüge davon. Man hat z. B. die Bedürfnisse eingeteilt in physische, moralische, intellektuelle, ästhetische, religiöse, soziale u. s. w. Weniger bearbeitet ist hingegen die rein psychologische Seite der Wertschätzung, die Willensaffektion, das Begehren. Das Beste und Neueste, was meiner Meinung nach auf diesem Gebiete geleistet worden ist, findet sich bei Ehrenfels[4]), da diese Untersuchung im Gegensatz zu anderen gerade zum Zwecke einer psychologischen Vertiefung der Werttheorie unternommen ist.

[1]) Kapital und Kapitalzins, S. 230.

[2]) „Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts". Jahrb. f. Nat.-Ök., n. F., 13. Bd., S. 46 ff.

[3]) Hermann, „Staatswirtschaftliche Untersuchungen", S. 395.

[4]) „System der Werttheorie", III. Teil, „Analyse des Begehrens".

Etwas Neues zu diesen Untersuchungen hinzuzutragen, wäre natürlich eiteles Beginnen. Wir wollen hier nur einen rein äusserlichen Umstand näher ins Auge fassen, der meines Erachtens bis jetzt noch nicht die rechte Würdigung erfahren hat. Ich meine nämlich, es ist von oft geradezu ausschlaggebendem Einfluss auf die Höhe der abstrakten Intensität, besonders in der heutigen Zeit, die rein äusserliche Art und Weise, wie das Bedürfnis erregt wird, ganz abgesehen von dem Inhalt, von der Qualität desselben, von dem Objekt, auf welches es sich bezieht. Gesetzt, ein Bauer will eine Erntemaschine kaufen, so ist es von grösster Bedeutung, ob er etwa vom Vorhandensein einer derartigen Maschine in der Zeitung liest, ob ihm ein Freund davon Mitteilung gemacht hat, ob er beim Nachbar eine solche in Thätigkeit gesehen hat oder ob er endlich gar selbst schon eine besitzt. In diesem Beispiel hängt also die Höhe der Wertschätzung, der abstrakten Intensität wesentlich ab von der mehr oder minder genauen Kenntnisnahme von dem Wesen des Preisobjekts. Es wäre nun aber ganz falsch, daraus etwa eine Regel folgern zu wollen, z. B. dass mit zunehmender Kenntnis des Bedürfnisobjektes auch die abstrakte Intensität stiege oder dergl. Im Gegenteil wird besonders heutigen Tags häufig das Umgekehrte der Fall sein, nämlich infolge künstlicher Weckung von Bedürfnissen durch die Reklame. „Dieselbe tritt in die Lücke, welche die Unkenntnis der Konsumenten im guten und im schlechten Sinne lässt. Sie ist mehr und mehr ein unentbehrliches Mittel geworden, das Urteil der Käufer nach dem Wunsch des Verkäufers zu beeinflussen: Für den rechtschaffenen Verkäufer ein notwendiges Übel, für den unrechtschaffenen Verkäufer eine Waffe gegen die Ehrlichkeit“ [1]). Diese künstliche Weckung der Bedürfnisse findet statt z. B. durch die Auslagen an Schaufenstern, durch die Zeitungen und sonstige gedruckte Reklame, aber auch vor allem in der neueren Zeit durch die grossen Warenbazare der Grossstädte, wo man mit Recht behaupten kann, dass nur ein geringer Prozentsatz der Leute, die zur Besichtigung ein solches aufsuchen oder um einen bestimmten Gegenstand zu kaufen, in den meisten Fällen dasselbe nicht verlassen, ohne etwas oder mehr als beabsichtigt gekauft zu haben. Was übrigens im allgemeinen den Einfluss der Art und Weise der Bedürfnisweckung für die Höhe der abstrakten Intensität anlangt, so könnte man bei oberflächlicher Betrachtung meinen, dass dieses Moment im Laufe der Kulturentwicklung die Tendenz zeige, immer mehr in den Hintergrund zu treten, weil nämlich der moderne

[1]) Cohn ibid. 511.

Verkehr ein „Selberkennenlernen“ des Bedürfnisobjektes mit immer geringerem Kraftaufwande möglich machte. Man muss aber andererseits auch bedenken, dass gerade das Hasten und Jagen des modernen Verkehrs auch diesen geringeren Kraftaufwand noch scheut und eine absolut immer grössere Anzahl von Gütern produziert werden, die nur einem verhältnismässig kleinen Personenkreise bekannt sind. So viel über den Einfluss der Art und Weise der Bedürfnisweckung auf die Höhe der absoluten Intensität[1]).

Was die Wirkung der Höhe der absoluten Intensität endlich auf die Preisbildung anlangt, so ist eben diese nur durch das Medium von Nachfrage, d. h. vermittelst der konkreten Intensität möglich. Die Bedingungen der Einwirkung der letzteren auf den Preis haben wir schon oben genügend erläutert. Klar ist jedenfalls, was uns hier am meisten interessiert, dass, wenn ein Einfluss der absoluten Intensität auf den Preis konstatiert werden kann, eine Erhöhung derselben stets ein Steigen des Preises zur Folge haben muss und umgekehrt.

Wir wollen nun an die Behandlung der abstrakten Intensität anschliessend noch einige Bemerkungen über das zweite subjektive Moment, die Wertschätzung des Geldes, machen. Diese bildet in gewissem Sinne das Gegenstück zu ersterer. Wir haben es allgemein zunächst auch hier wieder mit der Wertschätzung einer Ware zu thun, des Geldes, aber eben einer Ware von ganz besonderer Art, der Ware par excellence. Wenn wir diesen Umstand stets im Auge behalten, so sind wir leicht im Stande, drei wichtige Unterschiede der Wertschätzung des Geldes und ihrer Wirkung auf den Preis gegenüber der Wertschätzung des Preisobjektes zu machen. Einmal knüpfen wir nämlich an an die unbestrittene Thatsache, dass Geld die bekannteste aller Waren sowohl für den einzelnen als auch für die Allgemeinheit ist. Gerade nun aus dem Umstand, dass das einzelne Individuum schon gewissermassen von Kindesbeinen an mit den Funktionen des Geldes im grossen und ganzen vertraut ist, ist es leicht zu erklären, dass sich für dasselbe mehr und mehr ein konstanter Wert, der verhältnismässig nur wenig Schwankungen unterworfen ist, bildet. Das gilt sowohl für die einzelne Person als auch natürlich mit mehr oder weniger Abstufungen für die Allgemeinheit. Auf den Umstand nämlich, dass auch beim Reichen

[1]) Hermann, Staatswirtschaftliche Untersuchungen, S. 78: „Die Bedürfnisse“; Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, S. 35; Leroy Beaulieu, Traité d'Economie Politique p. 98: „Les besoins humains et les richesses“; Pantaleoni, Principii di economia pura.

die subjektive Wertschätzung des Geldes nicht so verschieden von der des Unbemittelten ausfallen wird, als man nach der Differenz des Einkommens resp. des Vermögens wahrscheinlich annehmen würde, werden wir später noch zu sprechen kommen. Wenn jemand einmal, wie wir uns auszudrücken pflegen, „das Geld mit vollen Händen zum Fenster hinauswirft", so sind das, abgesehen davon, dass man hier von wirtschaftlichem Handeln und einer Wertschätzung im engeren Sinne fast garnicht mehr reden kann, Einzelfälle, die bei der Preisbildung so gut wie garnicht in Betracht kommen. Es ist selbstverständlich, dass ich hier nicht einer absoluten Wertkonstanz das Wort reden will. Hatten wir doch gleich in der Einleitung vorausgesetzt, dass alle Momente, die äusserlich auf den sogenannten Tauschwert des Geldes Einfluss haben sollten, wie Quantität des zirkulierenden Metalls, Umlaufsgeschwindigkeit, Entwicklung des Kreditwesens u. a., während der Zeit unserer Betrachtung als unveränderlich angenommen werden sollen. Wir werden allerdings bei einer grösseren Anzahl von Individuen in Bezug auf die Wertschätzung des Geldes eine Stufenleiter annehmen müssen, etwa mit den Hauptstufen: Habsucht, Geiz, Sparsamkeit, Leichtsinn, Verschwendung und dazwischen natürlich die unzähligen Nuancierungen, für welche unsere Sprache keine Worte gebildet hat. Aber gerade die Thatsache, dass alle diese Begriffe mehr oder weniger einen gewissen moralischen Beigeschmack haben, zeigt, dass der Unterschied bei den einzelnen Individuen kein allzu grosser sein kann, dass vielmehr die weitaus grösste Anzahl von Personen in der Mitte einer solchen Stufenleiter und nach beiden Enden hin immer weniger stehen werden, welche Beobachtung auch durch den täglichen Verkehr mit einer grösseren Menge von Personen sich stets als richtig erweist. Diese annähernd subjektive Wertkonstanz scheint auch hauptsächlich Heyn im Auge zu haben, wenn er in dem schon erwähnten Aufsatz immer von einem „verkürzten" oder „vereinfachten" Verfahren in der Preistheorie spricht, das trotz der „ungeheuren theoretischen und praktischen Wichtigkeit" bis jetzt anscheinend noch niemand benutzt haben soll. Ein zweiter wichtiger Unterschied, den wir hier zu erwähnen haben, bezieht sich auf die Wirkung des betrachteten Nachfragemoments auf den Preis. Natürlich ist auch hier wie bei allen folgenden Momenten wieder zu sagen, dass wir von einer Wirkung praktisch nur sprechen können, wenn eine Veränderung des Moments eine derartige Veränderung der konkreten Intensität zur Folge hat, dass die schon bei der Preisbildung dargestellten Bedingungen für eine Preisänderung gegeben sind. Ist dies letztere aber der Fall, so wird im Gegensatz

zum vorigen eine Erhöhung der subjektiven Wertschätzung des Geldes ein Herabgehen des Preises und umgekehrt veranlassen. Es kann also sehr wohl der Fall eintreten, dass beide Momente sich gleichzeitig ändern, zwar derart, dass jedes, wenn es für sich allein wirkte, den bestehenden Preis affizieren würde, ohne dass eine Preisänderung stattfindet, indem die Wirkungen der beiden Momente sich gegenseitig aufheben. Habe ich andererseits bei einer stattgefundenen Preisänderung auf irgend welche Weise konstatieren können, dass sich das eine Moment verändert hat, so darf ich mich damit noch nicht zufrieden geben und behaupten, die Preisänderung wäre einzig und allein auf Änderung dieses Momentes zurückzuführen, im Gegenteil, es kann die konstatierte Veränderung des einen Moments mit der ebenfalls konstatierten Preisänderung nicht das Geringste zu thun haben, indem dieselbe auf andere Momente zurückzuführen ist. Es kann auch die festgestellte Änderung des einen Preismoments potentiell imstande gewesen sein, den Preis zu verändern, wenn es nämlich allein wirksam wäre; die Wirkung ist aber durch ein anderes, entgegengesetzt gerichtetes Moment aufgehoben worden. Dabei darf auch nicht vergessen werden, dass, da die Preisbildung fast regelmässig auf Massenwirkungen zurückzuführen ist, selten eine Veränderung einer einzelnen konkreten Intensität allein imstande ist, den Preis zu verändern, indem nämlich erst bei einer grösseren Anzahl die Wahrscheinlichkeit dafür grösser ist, dass sich die ausschlaggebende, die Höhe des Preises bestimmende darunter befindet. Auf diese Weise ergeben sich eine Fülle von Kombinationsmöglichkeiten, sodass es, im Grunde genommen, garnicht so schwer ist, zu begreifen, wie sich an dem Preisproblem die bedeutendsten Köpfe die Zähne ausgebissen haben, ohne auf wirklich festen Grund zu kommen. Eine dritte Unterscheidung hätten wir nun weiter in dem Umstande zu suchen, dass wir es hier nicht mit einer Schätzung von Gütern im Besitze anderer, sondern von Gütern im eigenen Besitz zu thun haben, mit sogenannten „Vorratsschätzungen". Wir hatten dieselben in unsern einleitenden werttheoretischen Bemerkungen nicht besprochen, sondern nur gesagt, dass wir uns hier Zuckerkandl anschliessen, der auf diesen Unterschied aufmerksam macht. Insofern es sich um die objektive Grösse des Vorrats handelt, spielt diese Betrachtung schon hinüber in die Behandlung des nächsten Momentes. Wir wollen also hier davon zunächst absehen und nur ein unterscheidendes Merkmal hervorheben, welches uns ganz besonders interessiert. Wir machen nämlich die Beobachtung, dass die Güter erster Ordnung, die wir im wesentlichen nur als Preisobjekte behandeln wollen, sich, wofern sie

nicht ihren Zweck verfehlen sollen, nicht in beliebiger Menge im Besitze des einzelnen Individuums aufhäufen lassen, immer natürlich vorausgesetzt, dass der Besitzer gleichzeitig der Konsument ist, während das beim Gelde, wenn man nur von der Form des Metallgeldes absieht, stets der Fall ist. Das liegt natürlich in dem ganzen Charakter der Produktionsgüter, speziell aber in den noch weiter unten zu erwähnenden Funktionen des Geldes. Überschreitet nun diese Aufhäufung von Geld eine für jedes Individuum verschiedene und auch nicht genau angebbare Grenze, so findet in der Regel dann eine Unterschätzung des Geldes statt. Das betreffende Individuum kann dann sein Vermögen nicht mehr überblicken und glaubt schliesslich, es könnte niemals „alle werden". Gewöhnlich findet man das bei mehr oder weniger ungebildeten Personen, seltener natürlich bei reichen Kaufleuten und Industriellen. Man wird geneigt sein, noch mehr auszugeben, als man bei ruhiger Überlegung und Würdigung der sozialen Lage thun müsste. Hier kann natürlich von einer Verschwendung im moralischen, verwerflichen Sinne nicht mehr die Rede sein, höchstens von rein wirtschaftlicher Verschwendung. Noch typischer aber ist der Fall, dass nicht allzu selten auch nur im Bewusstsein einzelner Personen, also auf ganz künstliche Weise, die Höhe des Einkommens oder Vermögens hinaufgeschraubt wird, ohne dass dies in Wirklichkeit der Fall ist. Man findet das mitunter z. B. bei Offizieren, auch höheren Staatsbeamten u. s. w., kurz bei Leuten, die, wie man sagt, über ihren Stand hinaus leben. Hier gilt als Grund für die Unterschätzung des Geldes nicht ein wirklich aufgehäufter grosser Geldvorrat, sondern bloss ein in dem Bewusstsein der betreffenden oder auch in dem bestimmter anderer Personen existierender. Dass solche Personen für alle möglichen Gegenstände, die sie billiger haben könnten, höhere Preise zahlen, kann man alle Tage sehen. Nun könnte man ja allerdings auch der Meinung sein, der Grund hierfür läge nicht sowohl in der geringeren Wertschätzung des Geldes, als vielmehr in der grösseren absoluten Nachfrageintensität, was nach dem oben Gesagten dieselbe Wirkung haben könnte. Und in der That ist es hier wie überhaupt mitunter unendlich schwierig, genau zu sagen, was auf Rechnung des einen oder anderen Momentes zu setzen ist. Ich treffe beispielsweise einen Freund, den ich vielleicht lange nicht gesehen habe und welcher in der Zwischenzeit eine im Vergleich zu mir weitaus besser bezahlte Stellung irgend welcher Art erlangt hat. Er fordert mich auf, eine Flasche Wein mit ihm zu trinken, die ich mir meinem Gehalt nach nicht leisten würde oder wenigstens nur bei ganz ausserordentlichen Gelegenheiten. Ich werde, immer

vorausgesetzt, dass dieser Freund die Zahlung nicht allein übernimmt oder ich dies wenigstens annehme, unter Umständen gewillt sein, den Wein zu zahlen und seiner Aufforderung Folge zu leisten, vielleicht bloss, um, wie man sagt, „mich nicht lumpen zu lassen". Meine absolute Intensität in Bezug auf Wein braucht dadurch nicht die geringste Änderung erfahren zu haben, nur schätze ich in diesem Moment das Geld niedriger. Was mich veranlasst zu dieser niedrigeren Schätzung und also dazu, den höheren Preis zu zahlen, ist ein mehr unwirtschaftliches Motiv, in unserem Falle die Neigung, sich selbst und andere über seine soziale Lage hinwegzutäuschen. Diese einzelnen Fälle würden aber für die Preisbildung von keiner allzu grossen Bedeutung sein. Dagegen giebt es nun auch einzelne Bevölkerungsklassen, wie die schon erwähnten, bei denen dies „über die Verhältnisse hinaus leben" fast die Regel bildet. Dass dies auf die Dauer praktisch durchzuführen ist, ist wieder der Wirkung des in diesen Fällen allerdings in nicht gerade vorteilhaftem Lichte erscheinenden Kredites und zwar des Konsumtivkredites zuzuschreiben, der zwar an sich nicht gerade zu verurteilen ist, wie es Wagner thun will, der aber doch seiner Natur nach dem Missbrauch Thür und Thor öffnet. Denken wir uns nun aber noch einen anderen Fall: Ich habe einen mir lieben Freund zu Besuch und setze ihm eine Flasche Wein vor, so kann zwar auch eine derartige Argumentation wie oben statthaben, aber ebenso gut ist auch der Vorgang der Preiszahlung hier mit der durch die Freude des Wiedersehens veranlassten Steigerung der abstrakten Nachfrageintensität in Bezug auf Wein zu erklären. Es werden diese Erörterungen und Beispiele wohl genügen, um zu zeigen, wie unendlich schwierig es oft ist, sich klar zu werden, welche Momente bei einer konstatierten Preisänderung mitgewirkt haben.

Wir wollen uns jetzt zu den mehr objektiven Momenten wenden. Wir hatten schon darauf hingewiesen, dass der Begriff „objektiv" immer mit gewissen Einschränkungen verstanden werden muss. Es wird z. B. bei dem Moment der Leistungsfähigkeit nicht sowohl darauf ankommen, was eine bestimmte Person wirklich für Geldmittel im ganzen zur Verfügung hat, als vielmehr darauf, was für Summen dieselbe im bestimmten Falle für einen bestimmten Zweck verfügbar zu haben glaubt. Es spielt hier z. B. die Wirkung des Kredites eine Rolle[1]). Aber vor allem kommt auch die Summe Geldes in Betracht, welche, immer nach der Meinung der betreffen-

[1]) Mill, ibid., book III, ebenso chapter XII: „Influence of Credit on Prices".

den Person, erst in Zukunft in ihrem Besitz sein wird. Ob sich diese Hoffnung verwirklicht, ist eine andere Frage und geht uns zunächst gar nichts an. Wir werden demnach uns im einzelnen Falle bemühen müssen, auch diese objektiven Momente in ihre etwaigen subjektiven Bestandteile aufzulösen. Darauf werden wir jedoch noch Näheres bei der Besprechung der einzelnen Momente hören.

Wir fassen nun als erstes objektives Moment die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ins Auge. Ihre Bedeutung für die Preisbildung, insbesondere für die bestehenden Unterschiede in der Höhe der konkreten Intensitäten (Gesetz der konsumtiven Preisbegrenzung), hatten wir schon früher kennen gelernt und können uns also hier mehr auf ergänzende Bemerkungen beschränken. Es wird vielleicht eine Abweichung von der soweit mir bekannt bisher üblichen Behandlungsweise aufgefallen sein, dass nämlich das Moment der Leistungsfähigkeit getrennt behandelt werden soll von dem vorigen, der Wertschätzung des Geldes. Damit werden vor allen Dingen die „Herren vom Grenznutzen“ sich keineswegs einverstanden erklären, weil ihre ganze Theorie im wesentlichen auf dem Prinzip der „Vorratsschätzung“ aufgebaut ist und die Grösse dieses Vorrats einen ausschlaggebenden Einfluss auf die Schätzungshöhe ausüben soll. Deshalb möchte ich mit einigen Worten wenigstens das hier eingeschlagene Verfahren zu rechtfertigen suchen. Es liegt mir zunächst nichts ferner, als diesen eben erwähnten Einfluss der Vorratshöhe zu leugnen, also gleichsam ins andere Extrem zu verfallen, sondern ich möchte den hier betretenen Weg dadurch erklärlich machen, dass ich wieder auf die eigentümlichen Funktionen der Ware Geld hinweise. Ich glaube nämlich behaupten zu können, dass gerade bei der Schätzung des Geldes die Bedeutung des Vorrats keine allzu grosse ist, indem man ein Geldstück in der Regel nicht sowohl im Verhältnis zu den übrigen, die man besitzt, betrachtet, sondern vielmehr bei einem Kauf dasselbe nur als Werkzeug ansieht, mit dessen Hilfe man in den Besitz eines Gutes gelangen kann. Diese rein vermittelnde Natur des Geldes bringt übrigens auch die Sprache zum Ausdruck, wenn sie von „bemittelt“ oder „unbemittelt“ spricht. Simmel drückt in seiner geistvollen Darlegung der Geldfunktionen[1]) diesen Gedanken aus, wenn er sagt, dass „das Geld ja sein Wesen und seine Wirksamkeit nicht in dem Stück, das ich in der Hand habe, erschöpft, sondern dieselben an der sozialen Organisation und den übersubjektiven Normen hat, die

[1]) ibid. S. 190 ff.

es, über seine materielle Begrenztheit, Geringfügigkeit und Starrheit hinaus, eben zum Werkzeug unbegrenzt mannigfaltiger und weitreichender Zwecke werden lassen". Ähnlich nennt Mill[1]) das Geld „a sort of tickets or orders which he can present for payment at any shop he pleases, and which entitle him to receive a certain value of any commodity that he make choice of". Ausserdem muss man noch bedenken, dass, abgesehen von Einzelfällen, der Geldvorrat im Besitz eines Individuums während seines ganzen Lebens sich verhältnismässig wenig ändert, dass man schon von frühster Jugend an gewohnt ist, in seinem Milieu zu leben, aus dem man gewöhnlich nicht so leicht wieder heraus kann, und dass demnach das Bewusstsein ihres vielleicht kleinen Vorrats der Person erst dann recht deutlich vor Augen tritt, wenn sie, wie es allerdings in Grossstädten unter Umständen alle Tage der Fall sein kann, mit den reicheren Klassen in direkte Berührung kommt und so veranlasst wird, einen Vergleich zu ziehen zwischen ihrem Geldvorrat und dem anderer, reicherer Personen. So erkennt auch Böhm-Bawerk[2]) an, dass, obwohl „im allgemeinen für den Reicheren der subjektive Wert der Geldeinheit kleiner, für den Ärmeren grösser sei", dabei noch „zu bemerken ist, dass es natürlich nicht so sehr auf die absolute Vermögens- oder Einkommensziffer, als auf das Verhältnis derselben zum Bedürfnisstande ankommt". Ausserdem erwähnt er noch „specielle Umstände", die den „subjektiven Wert des Geldes beeinflussen", wie „Leichtsinn und Verschwendungssucht": trotzdem aber hält er die hier durchgeführte Trennung für unzulässig. Wie ganz verkehrt es ist, ein einzelnes Geldstück genau im Verhältnis zum Vermögen oder Einkommen einer Person schätzen zu lassen, werden wir auch noch weiter unten an einem typischen Beispiele sehen. Ausserdem kommt noch in Betracht, dass bei einem derartigen Verfahren die rein subjektive Wertschätzung ganz in den Hintergrund treten würde, was doch mit der Erfahrung keineswegs übereinstimmt, da wir uns eben sehr wohl zwei Personen mit gleichem Einkommen denken können, die trotzdem eine gewisse gleiche Geldsumme ganz verschieden schätzen. Hier sollte aber bei der Schätzung des Geldes gerade die rein subjektive Seite betont und erst bei dem jetzt zu besprechenden Momente die Wirkung des Geldvorrats getrennt behandelt werden.

Kehren wir nun zurück zu unseren Bemerkungen über die Einwirkung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit auf die Preis-

[1]) Book III, chapter VII.

[2]) Grundzüge des wirtschaftlichen Güterwerts, Jahrb. f. Nat.-Ök. 1886, S. 520.

bildung. Bei der Bedeutung dieses Momentes ist es natürlich kein Wunder, wenn man schon ziemlich früh auf dieselbe aufmerksam gemacht hat. So führt sie z. B. Hermann in seiner Preislehre allerdings nur auf Seiten der Nachfrage als bestimmendes Moment an und widmet ihr eine längere Betrachtung. Angeregt durch die Hermannsche Preislehre behandelte dann G. Hirt im Jahrgang 1875 der von ihm herausgegebenen „Annalen des Deutschen Reiches" in einem langen Aufsatz „Das souveräne Gesetz der Preisbildung" dieses Moment selbstständig und glaubte damit den Angelpunkt der ganzen Preislehre gefunden zu haben. Dieses souveräne Preisgesetz lautet in einer von den vier Fassungen, die er angiebt: „Bei gleichbleibenden Verkehrs- und Kulturbedingungen haben die in Arbeitsleistung bestehenden Preise für alle Bedürfnisse und insbesondere für diejenigen des absoluten Notbedarfs die Tendenz, in ähnlichem Verhältnis zu steigen und zu fallen, wie die Summe der Einkommensteile, welche über den allgemeinen Durchschnitt fallen, und in dem Masse, wie sich die äussere Grenze derselben von dem Durchschnitt entfernt". Die Begründung für dieses Gesetz ist jedoch ziemlich dürftig und wendet er dann auch sein Augenmerk mehr auf die sozialen Wirkungen veränderter Einkommensverteilung. Wir können uns natürlich hier nicht näher auf diese Abhandlung einlassen. Eine ausführliche und im grossen und ganzen zutreffende Kritik derselben findet sich im 38. Bd. der Zeitschr. f. Staatsw. S. 414. Es ist im wesentlichen eine einseitige Überschätzung des Einkommenmomentes. So ist es z. B. klar, dass wir nicht alle Einkommen über einen Leisten schlagen können, dass immer auch bei der Preisbildung ein Unterschied zu machen sein wird, etwa zwischen Einkommen aus Kapital und aus Arbeitsleistung. Dass der Kredit auch eine Rolle spielt, hatten wir schon an anderer Stelle erwähnt. In direkter Linie wird sogar bei den Produktionsgütern höchster Ordnung das Kapital selbst für die Höhe einzelner konkreter Intensitäten ausschlaggebend sein, z. B. beim Kauf einer Fabrik u. s. w. Indirekt, aber erst in letzter Linie, ist natürlich auch diese Einwirkung auf das Einkommenmoment zurückzuführen, nämlich auf das Einkommen der Konsumenten, wie schon Hirt ganz richtig bemerkt: „Die wirtschaftliche Macht, welche uns in den Unternehmern der Produktion entgegentritt, ist nur eine von den Einkommensbesitzern übertragene. . . . . Der Unternehmer erscheint somit nur als Bevollmächtigter der Konsumenten und seine Kunst besteht darin, seine Vollmacht zu erhalten resp. zu erweitern". Ganz schief ist das schon oben angekündete Beispiel Hermanns, mit dem er den Einfluss der Einkommensverteilung auf die Wertschätzung und also indirekt auf die Preisbildung

nachzuweisen versucht. Er denkt sich nämlich zwei Personen mit Einkommen von 160 und 3000 Gulden. Erstere soll ein ländlicher Arbeiter, letztere ein städtischer Beamter sein. „Es sei nun", so argumentiert er weiter, „140 Gulden der Aufwand, der in demselben Lande den Notbedarf deckt, so bleiben dem Tagelöhner 20 Gulden für Bequemlichkeit, Erheiterung, Bildung, dem Beamten 2860 Gulden. 1 Flasche Wein zu einem Gulden hat dann für jenen den Wert von $^1/_{20}$, für diesen von $^1/_{2860}$, oder sie ist für den Tagelöhner 143 mal so viel wert, als für den Beamten." Ganz abgesehen davon, dass eine ziffernmässige Formulierung der Wertschätzung schon an und für sich ihre Bedenken hat, welches Verfahren man aber zur Klärung des hier darzulegenden Einflusses noch gelten lassen könnte, ist zunächst hier der standard of life gänzlich unberücksichtigt geblieben. Der städtische Beamte ist natürlich seinem Stande so und so viel schuldig, worauf der Landarbeiter keine Rücksicht zu nehmen braucht. Ausserdem werden Wohnung und ein Teil der Lebensmittel in der Stadt in der Regel teurer sein, als auf dem Lande, und kann man also nicht für zwei derartig, fast in allen Beziehungen ungleiche Personen dasselbe Existenzminimum aufstellen wollen. Schliesslich hat, was eigentlich die Hauptsache ist, hier eine grobe Verwechslung zwischen den Begriffen „Wertschätzung" und „Preiszahlung", zwischen abstrakter und konkreter Intensität in unserem Sinne Platz gegriffen. Lässt man nämlich alles übrige noch gelten, so hätte wenigstens gesagt werden müssen, dass der Beamte 143 mal mehr zahlen kann, als der Landarbeiter, wenn beide eine Flasche Wein gleich hoch schätzen. Die blosse subjektive Schätzung einer Flasche Wein von beiden Personen hat mit dem Einkommen direkt selbstverständlich gar nichts zu thun. In der That wird der Landarbeiter in der Regel dieselbe höher schätzen, als der städtische Beamte, aber nicht aus den hier dargelegten Gründen, sondern vielleicht weil er in seinem Leben noch nie Wein getrunken hat und ihm seine Phantasie einen ausserordentlichen Genuss beim etwaigen Konsum desselben verspricht oder dergl. Allerdings beruht bei näherem Zusehen im letzten Grunde die Unkenntnis des Weingenusses sehr oft wieder auf dem geringen Einkommen, aber dieser Umstand ist, ganz abgesehen davon, dass er nicht mit Notwendigkeit eintreten muss, viel zu weit zurückliegend und komplizierter Natur, als dass er in eine so einfache Rechnung gepresst werden könnte.

Ebenso ist ein anderer oft gehörter Satz, nämlich, dass die Kaufkraft die oberste Grenze für die Preisbildung darstelle, in dieser farblosen Fassung wenigstens ganz bedeutungslos, ja sogar trivial, da er doch nichts weiter besagt, als dass niemand mehr ausgeben

kann, als er besitzt. Genauer betrachtet ist es nicht einmal logisch richtig, hier von einer Grenze zu reden. Mit demselben Recht könnte man vielleicht sagen, die oberste Altersgrenze für den Menschen sei 500 Jahre. Nur der Wilde wird im schlimmsten Falle bereit sein, sein ganzes Hab und Gut für irgend ein ihm angebotenes Preisobjekt hinzugeben, niemals aber der zivilisierte Mensch, der homo oeconomicus, den wir doch hier bei der regulären Preisbildung allein im Auge haben wollten. Der oben erwähnte Taglöhner mit seinem Einkommen von 160 Gulden wird garnicht daran denken, diese ganze Summe für ein bestimmtes, auch noch so notwendiges Gut hinzugeben, vorausgesetzt natürlich, dass er überhaupt das ganze Geld auf einmal erhielte, was in diesem Falle praktisch so gut wie nie eintreten wird. Was in dem Falle, dass er ein Gut, welches er zur Fristung seiner Existenz unbedingt und sofort brauchte, aber nur zu einem Mindestpreis von 160 Gulden erstehen könnte, wirklich passieren würde, entzieht sich ganz unserer Betrachtung. Er würde vielleicht dasselbe dem Besitzer eher stehlen oder diesen auf irgend welche Weise gar zur Herausgabe desselben zwingen. Ausserdem gehören derartige extreme Fälle, wie sie etwa bei längere Zeit dauernder Belagerung einer Stadt eintreten könnten, garnicht in das Gebiet der regulären Preisbildung. Von einer Grenze zu reden, hätte höchstens noch Sinn bei Ankauf von Gütern höchster Ordnung, obwohl man sich auch hier in der Regel hüten wird, alles Geld aus den Händen zu geben. Wenn wir vielmehr von einer Begrenzung oder besser gesagt Beschränkung der Höhe der konkreten Intensität durch die Kaufkraft des Einzelnen sprechen, so lässt sich das gar nicht so mit einer allgemeinen Phrase abfertigen, sondern setzt ganz komplizierte Untersuchungen voraus. Wir müssen uns nämlich stets vor Augen halten, dass wir in der Regel nicht nur ein einzelnes Gut erwerben wollen, sondern innerhalb einer gewissen Zeitperiode eine mehr oder minder grosse Anzahl. Von der Anzahl, von dem Grade der Intensität, mit der diese anderen Güter begehrt werden, und endlich von den momentanen Preisen derselben hängt es erst ab, wie viel Münzeinheiten noch übrig bleiben für den etwaigen Ankauf eines neuen Gutes. Ob alle diese nun auch wirklich für dasselbe ausgegeben werden, ist wieder eine andere Frage, jedenfalls können nicht mehr ausgegeben werden und hier erst hat es eine Berechtigung, von einer Grenze zu reden. Bloss ein gewisser Bruchteil des wirklichen Einkommens also kommt als Obergrenze der konkreten Intensität in Frage. Es kann sich demnach stets nur darum handeln, diesen Zahlungsspielraum festzustellen. Doch soll dies hier nur vorausgreifend bemerkt sein, weil wir weiter unten

noch Gelegenheit haben werden, die Wirkung der Preise der anderen Güter zu studieren und damit auch den Einfluss dieses Moments erst ins rechte Licht zu setzen. Ich wollte hier nur darauf hinweisen, wie auch zum richtigen Begreifen fast selbstverständlich erscheinender „wirtschaftlicher Gesetze", wie z. B. dass mit dem wachsenden Einkommen der Bevölkerungsklassen im allgemeinen auch die Preise steigen u. s. w., ein oft ungemein komplizierter Vorstellungsapparat notwendig ist.

Werfen wir zum Schluss dieses Abschnittes noch die Frage auf: Wie steht es nun aber mit den Wirkungen einer veränderten Einkommensverteilung überhaupt auf die Preisbildung für die einzelnen Güterarten? Ein Beispiel in diesem Sinne führt uns Schwoner in einem allerdings recht im Banne der österreichischen Schule geschriebenen Aufsatze vor Augen[1]). Er stellt sich nämlich die Frage: Wie würde im sozialistischen Zukunftsstaate die Preisbildung im Verhältnis zur jetzigen verlaufen? und findet da folgendes: „Gewiss ist aber, dass bei gleicher Quantität die Massenbedarfsartikel relativ höher im Preise stehen würden, als gegenwärtig. Denn jetzt müssen die höchsten Bedürfnisse der zahlreichen Armen vor den niedrigsten Bedürfnissen der wenigen Reichen zurückweichen. Die höheren Wertschätzungen der Armen für die gewöhnlichen Gebrauchsartikel kommen nicht zur Geltung. Dagegen müsste der Preis von Luxusartikeln und seltenen Gütern ausserordentlich zurückgehen, weil niemand vorhanden wäre, welcher Preise, den heutigen ähnlich, bezahlen könnte. Vielleicht übrigens, dass derartige Güter von ausserordentlicher Schönheit und solcher Seltenheit, dass nicht auf jedes Mitglied der Gemeinschaft eins entfallen könnte (Diamanten etc.), als heilige Steine ausschliesslich Eigentum der Gesamtheit würden. Dann könnte ihnen event. doch ein hoher Wert, wenn auch kein Marktwert zukommen und relativ viel Arbeit auf sie verwendet werden. Je stärker aber der Gesellschaftszustand sich von diesem Gleichheitsniveau entfernt, desto niedriger wird relativ der Preis der zum Leben unentbehrlichen Güter, desto höher der Preis der entbehrlichen und seltenen Güter." Wir wollen diesen von Schwoner angeführten Fall noch etwas näher betrachten, weil hier einigermassen die bei unserer Behandlung gemachten Abstraktionen Platz greifen resp. wir es wenigstens so einrichten können. Zunächst sagt Schwoner nichts Näheres darüber aus, wie dieser soziale Zukunftsstaat zustande kommen soll, was das Verteilungsprinzip anlangt, welches Moment für den vorliegenden Zweck von der allergrössten Bedeutung ist.

[1]) Zeitschr. f. Volksw., Sozialpolitik und Verwaltung, 1901, 3. Heft, S. 261.

Wir wollen also die Betrachtung dahin etwas ergänzen. Wir müssen, um genaue Vergleiche anstellen zu können, noch voraussetzen, dass der neue Zustand mit einem Male, gleichsam in einem Tage, etwa wie Lassalle dies mit den Produktivgenossenschaften gewollt hat, eintreten soll.

Dann handelt es sich darum, wie die Verteilung stattfinden soll. Das Nächstliegende wäre, die in einem Lande vorhandene Geldsumme annähernd gleichmässig auf die einzelnen Staatsangehörigen zu verteilen. Der springende Punkt bei der ganzen Umwandlung ist aber der, dass ausser der Quantität der im früheren Stadium vorhandenen Waren auch der „Preis des Geldes“ annähernd der gleiche bleiben soll. Auf die Quantität desselben kommt es nicht so sehr an. Nun ist aber der Preis des Geldes ausser von dieser Quantität, welches Moment die klassische Quantitätstheorie allein gelten lassen wollte, noch von ganz anderen Momenten abhängig, wie z. B. der Umlaufsgeschwindigkeit, der Ausbreitung und Entwicklung des Kreditwesens u. s. w. Bei der oben angegebenen Umwandlungsart würde aber die Konstanz dieser letzteren Momente nicht unberührt bleiben. Es würde beispielsweise das ganze Kreditwesen dadurch eine Erschütterung erfahren, dass das Vermögen reicher Privatbankiers zum Teil in andere Hände durch die Verteilung überginge, und anderes mehr. Wir müssen also vielmehr den Übergang der ersten Form in die zweite so bewerkstelligen, dass nur der Preis des Geldes unverändert bleibt, unbeschadet einer Veränderung der Geldquantität. Dass auch bei dieser Übergangsform, die allerdings tief eingreifende Umwälzungen hervorbrächte, von denen wir uns heutzutage gar keinen Begriff machen können, die von Schwoner angegebenen Preisvorgänge stattfinden würden, ist ohne weiteres klar. Wie sind nun unter diesen Voraussetzungen die Preisänderungen zu erklären? Man kann zur Beantwortung dieser Frage folgendermassen vorgehen. Offenbar wird es im ersten Stadium Güter gegeben haben, deren Preise entweder das im zweiten Stadium dem Einzelnen zugewiesene Quantum Geld direkt übersteigen oder wenigstens einen so grossen Teil desselben ausmachen würden, dass jetzt an einen Ankauf derselben zum früheren Preise nicht mehr zu denken ist. Das sind natürlich Güter, die hauptsächlich von den reichen und reichsten Schichten im ersten Stadium konsumiert worden waren. Das Nächstliegende wäre nun, anzunehmen, dass die Preise für derartige Güter sinken werden. Sicherlich ist diese Preisreduktion aber nur bei einem Teil und auch hier nur vielleicht in beschränktem Masse möglich, während andererseits die auf Seiten des Angebots wirkenden Momente diese Reduktion nicht gestatten würden. Wir

sehen also, dass ein gewisser Teil dieser Luxusgüter ganz nach den Angaben Schwoners im Preise sinken werden, zwar so, dass vielleicht der Kauf noch in beschränktem Masse stattfinden kann. Bei allen anderen Klassen von Luxusgütern wird nun entweder das eintreten, was Schwoner auch voraussieht, nämlich, dass sie unter Umständen ins Kollektiveigentum übergehen, wie z. B. kostbare Diamanten oder hervorragende Kunstwerke, oder sie werden ganz an Bedeutung verlieren, etwa wegen zu grosser Produktionskosten, wie kostbar gearbeitete Hausgeräte u. s. w. Diese letzten Güterarten, bei denen also aus irgend welchen Gründen ein Herabgehen des Preises nicht möglich ist, werden zum Teil wieder keine Luxusgüter i. e. S. sein, d. h. sie können auch ein an sich notwendiges Bedürfnis befriedigen, wie teure Speisen und Getränke. Dadurch aber, dass es dem früheren Reichen nicht mehr möglich ist, diese Güterarten zu kaufen, ist natürlich das notwendige Bedürfnis als solches nicht aus der Welt geschafft, wegen des geringen Grades der Kompressibilität der notwendigen Bedürfnisse. Deshalb wird man sich nach billigeren Gütern umsehen müssen, welche dasselbe Bedürfnis befriedigen. Wenn ich früher Austern gegessen habe, so werde ich jetzt Ersatz in anderen Nahrungsmitteln suchen, die billiger sind. Infolgedessen werden für unentbehrliche Güter, z. B. eben Nahrungsmittel, die absoluten Intensitäten einer grösseren Anzahl von Personen steigen resp. ihre bisher vorhandene Anzahl sich vergrössern, sodass dadurch ceteris paribus auch der Preis in die Höhe getrieben wird. Dieses ceteris paribus ist von vornherein hier angenommen worden, ausser für die Wertschätzung des Geldes für den Einzelnen. Nur der Preis desselben sollte bei der Umwandlung konstant bleiben. Das hindert aber nicht, dass die einzelnen Wertschätzungen für sich sich ändern, also beispielsweise sich noch mehr ausgleichen als früher, wie es bei unserem Fall auch wahrscheinlich eintreten würde, da eine Verschwendung z. B. nur innerhalb ganz geringer Grenzen stattfinden könnte. Erst auf diesem Umwege kann man sich ordentlich klar werden über die von Schwoner mehr aphoristisch gezogenen Konsequenzen. So viel soll gesagt sein über die Wirkung der Leistungsfähigkeit auf den Preis, soweit sie eben in diesem Abschnitt betrachtet werden kann.

Wir kommen nun zur Besprechung des zweiten objektiven, ebenfalls sehr wichtigen, mit dem vorangegangenen durch die schon erwähnte Beziehung eng verbundenen Momentes, des Standes der Preise für die übrigen Preisobjekte. Wir hatten schon in der Einleitung festgesetzt, dass während unserer Untersuchung die Preise

der anderen Objekte als gegeben und zugleich konstant angesehen werden sollen, soweit nichts anderes gesagt ist.

> Von einer wirklichen Konstanz aller dieser Preise auch in einem noch so kleinen praktisch überhaupt in Frage kommenden Zeitteilchen kann natürlich bei der heutigen Preisvariation nicht die Rede sein, gleichwohl müssen wir aber dies hier annehmen, weil sonst die ganze Untersuchung noch weit komplizierter werden würde, als es so schon, wie wir noch sehen werden, der Fall ist.

Auch hier haben wir zunächst wieder zu bemerken, dass die Objektivität bloss eine scheinbare ist, indem es nicht so sehr darauf ankommt, wie hoch die Preise wirklich sind, sondern nur, wie hoch sie sind in der augenblicklichen Vorstellung des bei der Preisbildung beteiligten Subjektes. Je mehr sich der Verkehr entwickelt, je geringer die lokalen Preisschwankungen werden, um so mehr wird natürlich beides prinzipiell Verschiedene praktisch zusammenfallen. Ausserdem kommt der Unterschied praktisch auch noch insofern kaum in Frage, weil wenigstens bei einer Privatwirtschaft im engeren Sinne die Rechnung nicht so glatt auf Heller und Pfennig vor sich geht, wie wir es zunächst bei der theoretischen Behandlung thun müssen.

Was nun den Stoff selbst anlangt, so müssen wir „sagen, dass wir mit der Einwirkung anderer Preise auf die Preisbildung ein Gebiet berühren, welches in seiner Fülle der Erscheinungen allein imstande wäre, einen Band zu füllen“. Treffende Bemerkungen hierüber finden sich z. B. bei Auspitz und Lieben, deren Werk auch das eben angeführte Zitat entnommen ist, und dann in der neuesten Zeit wieder in dem schon oft zitierten Aufsatze von Cassel, der ebenfalls von einem „einschneidenden Einfluss“ auf die Preisbildung spricht, aber bei seiner meiner Meinung nach fehlerhaften Auffassung des Begriffs der Wertschätzung, wo das subjektive Element ganz in den Hintergrund tritt, einen Einfluss der Preise anderer Güter auch auf diese letztere erkennen will. Suchen wir uns selbst nun etwas näher mit den Wirkungen dieses Moments vertraut zu machen. Denken wir uns zu diesem Zwecke stets ein bestimmtes Preisobjekt mit noch zu bestimmendem Preise und diesem gegenüber alle übrigen Güter, so können wir diese letzteren einigermassen genau in zwei grosse Klassen zerlegen, je nach der Art der Wirkung der Preise derselben auf die Preisbildung des zunächst noch preislosen Gutes. Wir können nämlich hier einen verhältnismässig deutlichen Unterschied machen zwischen direkter und indirekter Einwirkung. Indirekt nennen wir die Wirkung, wofern sie erst stattfindet durch das Medium der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit

hindurch, direkt, wenn diese Vermittelung nicht notwendig ist, wo also dieselbe einfach nur stattfindet nach dem Prinzip des grösstmöglichen Tauschvorteils, ohne irgendwie weitere Überlegungen hinzuzufügen. Die letztere Klasse von Gütern wollen wir zuerst betrachten. Hier lässt sich wieder eine präzise Unterscheidung durchführen nach der Art der Beziehung, welche die preisfesten Güter zum preislosen haben. Einmal nämlich kann dieselbe derart sein, dass sowohl preisloses als preisfestes Gut, jedes für sich allein, dasselbe Bedürfnis mit mehr oder minder grosser, aber verhältnismässig wenig verschiedener Intensität befriedigt. Diese Klasse wollen wir Substitutionsgüter oder Surrogate im weitesten Sinne nennen. Oder es kann auch vorkommen, dass beide Güter zusammen ein und dasselbe Bedürfnis befriedigen. „Es trifft sich häufig, dass zur Erreichung eines wirtschaftlichen Nutzens das Zusammenwirken mehrerer Güter derart erfordert wird, dass, wenn eins aus ihrer Reihe fehlt, der Nutzen gar nicht oder doch nur unvollkommen erreicht werden kann“[1]. Diese Güter wollen wir nach dem Vorgange Mengers Komplementärgüter nennen.

Wir wenden uns zuerst zu den Substitutionsgütern. Diese sind viel zahlreicher vorhanden, als es für den ersten Augenblick scheinen möchte. „Il n'est guère de catégorie de besoins humains qui ne puisse être ainsi pourvue d'une façon plus ou moins parfaite avec des matières très différentes, lesquelles se remplacent les unes les autres, suivant que les relations des prix entre elles varient“[2]. Wie schon früher gelegentlich erwähnt, legt Leroy-Beaulieu mit Recht dieser „loi de substitution“, wie er es nennt, grossen Wert bei. So sind schliesslich alle festen resp. flüssigen Nahrungsmittel zusammen Substitutionsgüter, da im Notfalle ein einziges und zwar jedes alle übrigen ersetzen könnte, wenigstens für eine gewisse Zeit. Ähnlich sagt Parèto[3]: „Ainsi l'homme a besoin de se nourrir, mais il peut, en de certaines limites, substituer un aliment à un autre“. So würde, um ein aktuelleres Beispiel zu nehmen, eine Erhöhung des Kornzolls, wofern dieser die Kartoffeln unberührt liesse, eine grosse Anzahl von unbemittelten Leuten nötigen, im wesentlichen zur Kartoffelnahrung überzugehen und Brot nur in kleinen Quantitäten weiter zu konsumieren. Gewöhnlich fällt aber die Substitution nur direkt auf, und findet auch hauptsächlich eine Wirkung auf den Preis nur da statt, wo es sich um Gegenüberstellung ganz bestimmter

[1]) Böhm-Bawerk, Kapital und Kapitalzins, S. 197.
[2]) Paul Leroy-Beaulieu, Traité d'Economie Politique, p. 87.
[3]) Cours d'Economie, Politique n. 974.

spezieller Nahrungsmittel handelt, wie Butter, Fett, Margarine, auch Leinöl in ganz armen Gegenden, bei Getränken für Bier Wein, für Kaffee, Thee u. s. w. Andererseits scheint es wieder gewisse Güterarten von ganz exzeptionellen, dabei aber ganz einfachen Eigenschaften zu geben, zu denen eigentlich kein rechtes Pendant in dem hier besprochenen Sinne zu finden ist. Das ist der Fall bei ganz einfachen Werkzeugen, wie Leiter, Rechen, Schaufel, Löffel, Messer, Gabel, wenigstens auf höheren Kulturstufen. Genau genommen kann natürlich auch die menschliche Hand an Stelle des Löffels oder der Schaufel gesetzt werden, aber das hätte für die Preisbildung, worauf doch hier alles hinausläuft, gar keinen Sinn. Ebenso gehört hierher von den Nahrungsmitteln das Speisesalz, welches noch ausserdem zur Existenz unumgänglich notwendig ist, wofern nicht ein stärkerer Natrongehalt der Speisen dasselbe ersetzen kann, wie es thatsächlich in einigen wenigen Gegenden der Fall sein soll. Bei der Wichtigkeit dieses Gegenstandes und überhaupt des ganzen Momentes der Wirkung der Preise anderer Güter auf die Preisbildung wollen wir hier immer etwas weiter ausholen und etwas länger als bei den anderen Momenten stehen bleiben, zumal dasselbe, soweit mir bekannt, noch keine nur im entferntesten erschöpfende Behandlung erfahren hat. Natürlich würde eine ausführliche Darlegung auch hier den Rahmen einer derartigen Abhandlung weit überschreiten, aber immerhin kann auf das Wesentlichste Rücksicht genommen und wenigstens Anregung zu weiteren Forschungen gegeben werden.

Um nun einen Ausgangspunkt für unsere Betrachtungen zu gewinnen, wollen wir von einem ganz einfachen Fall ausgehen. Es seien uns zwei einander substituierende Güter gegeben. Darunter sollen hier nicht nur isolierte Güter, sondern auch reine Güterquantitäten, wie z. B. Mehl, Zucker u. s. w. verstanden werden. Eins von diesen beiden Gütern habe zur Zeit der Untersuchung bereits einen festen Preis, das andere noch nicht. Ersteres sei ausserdem bereits im Besitze und Gebrauche der in Frage kommenden Person. Wir können uns nun bei beiden Gütern je eine derartige Teilquantität vorstellen, dass bei der Konsumtion derselben annähernd genau derselbe Effekt erzielt wird, was die Bedürfnisbefriedigung anlangt. Diese Teilquantitäten sollen ferner oder wenigstens die eine derselben so klein gewählt werden, dass gerade noch ein Einzelverkauf derselben stattfinden könnte, wie etwa bei einer gewissen Gewichts- oder Masseinheit Mehl oder Zucker und dergleichen. An und für sich, d. h. die eine des einen Gutes verglichen mit einer des anderen Gutes, können sie natürlich ganz verschieden gross, von verschie-

denem Gewicht u. s. w. sein, nur der Nutzeffekt soll eben derselbe bleiben. Von dem Gute nun, das sich bereits im Besitz und Gebrauch der betrachteten Person befindet, werde in einem beliebigen kürzeren Zeitabschnitte, etwa innerhalb einer Woche oder eines Monats, eine bestimmte Anzahl von Teilquantitäten konsumiert, was auch praktisch jederzeit bestimmt werden könnte. Würde nun an die Stelle dieses Gutes das Substitutionsgut vollständig treten, so müssten in derselben Zeit nach dem Gesagten genau so viele im wesentlichen von denen des ersten Gutes verschiedene Teilquantitäten konsumiert werden, wenn jetzt für die Bedürfnisse der Person quantitativ ebenso gut gesorgt sein soll wie vorher. Auf dem Worte „quantitativ" liegt hier der Ton. Denn das Bedürfnis des Durstes wird beispielsweise durch eine Quantität Wasser ebenso befriedigt wie durch eine gleiche Quantität Wein, abgesehen etwa von einer Verschiedenheit, die sich aus der verschiedenen physiologischen Wirkung ergeben könnte. Aber trotzdem bleibt ein unter Umständen ganz bedeutender Unterschied in der Qualität der Bedürfnisbefriedigung bestehen, sodass also im allgemeinen 1 Liter Wein immer noch höher bewertet wird als 1 Liter Wasser. Je grösser jedoch das Durstbedürfnis wird, desto mehr fällt auch dieser Unterschied hinweg, sodass es einem Halbverdursteten schliesslich ziemlich gleichgiltig ist, ob man ihm einen Liter Wein oder Wasser vorsetzt. Aber dieser letzte Ausnahmefall fällt nicht mehr in den Rahmen unserer Betrachtung. Nach dem schon in unseren einleitenden werttheoretischen Darlegungen erwähnten Satze von der Abstufung der Bedürfnisse oder, wie man sich auch ausdrücken kann, von dem Vorhandensein eines Sättigungsmaximums, werden nun auch hier wieder, wie früher schon näher dargestellt, im allgemeinen die einzelnen Teilquantitäten jedes der beiden Güter verschieden geschätzt werden, d. h. die abstrakten Intensitäten in unserem Sinne werden im allgemeinen verschieden von einander ausfallen. Setzen wir nun vorläufig für eine Teilquantität des vorher preislosen Gutes einen beliebigen Preis fest, so können offenbar zunächst folgende Erwägungen gemacht werden: Wenn ich das ganze preisfeste Gut, d. h. alle in der bestimmten Zeit konsumierten Teilquantitäten desselben zusammengenommen höher schätze, als das ganze preislose Gut, und ausserdem der Preis für eine Teilquantität des ersteren kleiner ist als der für eine des letzteren, dann werde ich das Substitutionsgut sicher nicht kaufen. Ebenso werde ich, wenn das Umgekehrte der Fall ist, dasselbe sicher kaufen. Bis hierher ist die Sachlage ohne weiteres klar. In den übrigen noch möglichen Fällen lässt sich aber etwas derartig Einfaches von vornherein nicht

sagen, weil hier eine gleichzeitige Verwendung bestimmter Teilquantitäten beider Güterarten Platz greifen kann, indem ich beispielsweise vielleicht das zwar billigere, aber nicht so hoch geschätzte Substitutionsgut teilweise noch neben dem früher ausschliesslich verwendeten konsumiere. Das wird im allgemeinen der Fall sein, wenn ich mindestens eine Teilquantität des ersten Gutes gerade noch höher schätze als irgend eine Teilquantität des letzteren, zuzüglich der bestehenden Preisdifferenz, d. h. des Betrages, den ich beim Ankauf einer Teilquantität des Substitutionsgutes mehr zahlen müsste. So oft nun diese Bedingung in Bezug auf die anderen Teilquantitäten des letzteren stattfindet, so viel Teilquantitäten werde ich im allgemeinen von dem neuen Gute erstehen. Man sieht also hier deutlich, dass, abgesehen natürlich von der abstrakten Intensität, welche immer die Grundlage bilden muss, die Anzahl der zu kaufenden Teilquantitäten und damit wieder überhaupt ein Zustandekommen und also auch die Höhe der konkreten Intensität nur durch indirektes Mitwirken der vorher besprochenen Nachfragemomente stattfindet, oder besser gesagt, wo wenigstens die oberste Grenze der konkreten Intensität direkt durch ein anderes Moment, nämlich den Preisstand gewisser anderer Güter bestimmt wird. Die Einwirkung z. B. der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und auch der subjektiven Schätzung des Geldes macht sich allerdings durch den Umstand geltend, dass es sich hierbei auch noch handelt um die Schätzung der Preisdifferenz, also einer gewissen Geldsumme, aber diese Wirkung ist eben keine so direkte wie die durch das hier besprochene Moment hervorgerufene. So ist z. B. aus dieser Betrachtung heraus auch der Umstand zu erklären, dass ein wohlhabender Mann, der an und für sich das Bier vielleicht dem Wein vorziehen sollte, auch bei einer durch irgend welche Momente hervorgetriebenen exorbitanten Preissteigerung des Bieres nicht einen derartig hohen Preis für dasselbe zu zahlen geneigt sein wird, wie man bei alleiniger Berücksichtigung seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit annehmen sollte, sondern, dass es auch bei ihm einen Punkt giebt, wo er die Geldsumme, welche er dann etwa für eine Flasche Bier mehr ausgeben müsste, als für ein gleiches Quantum Wein, höher schätzte, als den erhöhten Genuss der ersteren, und er seinen Bierkonsum entweder ganz aufgeben oder wenigstens beträchtlich einschränken wird. Dass dieser Umstand bei dem Reichen später eintritt, als bei dem weniger Bemittelten, ist nur auf Rechnung der entsprechend geringeren Schätzung der die Preisdifferenz darstellenden Summe zu setzen, also kann von einem wirklich direkten Einfluss der Leistungsfähigkeit hier nicht die Rede

sein. Dieses Nebeneinanderkonsumieren zweier Substitutionsgüter im engeren Sinne, von denen wir oben sprachen, ist im praktischen Leben eine durchaus häufige Erscheinung. So kann man alle Tage beobachten, wie die Hausfrau (leider auch sehr oft im Restaurant) zum Braten gewisse Buttersurrogate, wie Fett, Margarine u. dergl., benutzt, bloss weil dieselben zwar weniger gut, aber billiger sind, dagegen sonst vielleicht reine Butter zu nehmen pflegt. Natürlich geht das hier nicht so schematisch vor sich, wie wir in der theoretischen Behandlung zu zeigen versucht, aber die treibenden Motive bleiben immer dieselben. So liesse sich, wie jeder zugeben wird, noch eine ganze Menge derartiger Beispiele bringen. (Anmerk. 4.)

Doch wollen wir uns nicht weiter dabei aufhalten, sondern gleich die Komplementärgüter in den Bereich unserer Betrachtungen ziehen. Das waren, wie schon gesagt, Güter, die, nicht einzeln, sondern zusammen verwendet, dasselbe Bedürfnis befriedigten. Es muss zunächst bemerkt werden, dass wir es hier nur mit Komplementärgütern erster Ordnung zu thun haben, im Gegensatz zu Menger und Böhm-Bawerk, die zwar nicht ausschliesslich, aber doch hauptsächlich, Komplementärgüter höherer Ordnung zum Gegenstand ihrer Untersuchungen machen. Wir werden gut thun, auch hier wieder eine Unterscheidung zu machen. Die Komplementierung nämlich, wenn ich mich so ausdrücken darf, kann entweder eine natürliche oder eine künstliche sein. Bei der ersteren Klasse liegt es in der Natur der Güter selbst, dass das eine, für sich allein betrachtet, jegliche zweckentsprechende Verwendung von vornherein ausschliesst. Diese Klasse enthält jedoch nur eine ganz beschränkte Anzahl Güterarten. Dagegen sind alle Güter höherer Ordnung Komplementärgüter, aus welchem Umstande auch Menger erst überhaupt zur Einführung dieses Begriffes in die Wissenschaft kommt. Es kommt natürlich auch wesentlich darauf an, wie weit man den Begriff des Konsumierens gelten lassen will. Es wäre hierzu vielleicht zu rechnen jedes Getränk und das seiner Natur nach dazu notwendige Gefäss, eine Zigarre, Kerze, Lampe und das dazu notwendige Streichholz; doch ist es schon bei letzteren Beispielen fraglich, ob wir das zu diesem Zwecke dienende Streichholz als Konsumtionsgut zu betrachten haben. Ferner würde dazu gehören das Gewehr mit Pulver oder Patronen, aber auch nur dann, wenn es sich weniger darum handelt, ein Tier zu erlegen, als vielmehr um den blossen Jagdgenuss, wie es in den zivilisierten Staaten heutzutage häufig der Fall ist. Dann gehört vielleicht auch hierher ein Teil der Dinge, welche der Jurist unter dem Begriff

„Zubehör" versteht[1]). Die zweite Klasse hingegen begreift Güter in sich, die nur mehr subjektiv zu einander gehören, d. h. Güter, die ein einzelnes Subjekt stets zusammen konsumiert, und welche schliesslich in seinem Bewusstsein unzertrennlich erscheinen, wie bei einer grossen Anzahl von Personen Milch und Zucker zum Kaffee oder Thee und anderes mehr.

Betrachten wir nun wieder der Einfachheit halber zunächst nur zwei Güterarten, von denen innerhalb eines bestimmten Zeitabschnittes je eine gewisse Anzahl von praktisch noch in Frage kommenden Teilquantitäten mit bestimmten Preisen konsumiert werden. Hierdurch wird aber die Gesamtausgabe für beide Güterarten in der betrachteten Zeit in der Höhe einer bestimmten Summe fixiert. Steigt nun der Preis des einen Gutes um einen gewissen Betrag, so wird es offenbar einen bestimmten Punkt geben, wo das in Betracht kommende Individuum nicht mehr geneigt sein wird, diese ganze Summe zu zahlen. Würde der Preis noch weiter über dieses Niveau hinaus steigen, was wird dann, fragen wir uns, eintreten? Bei den Gütern der ersten Klasse in dem oben definierten Sinne sind zwei Fälle möglich. Einmal nämlich kann das Gut, dessen Preis sich geändert hat, ein Substitutionsgut haben. Sind nun die für die Preise resp. absoluten Intensitäten der beiden Substitutionsgüter geltenden, schon weiter oben erörterten Bedingungen erfüllt, so wird das dritte Gut an Stelle des früher konsumierten treten. Durch diese Substitution ist aber jeder Einfluss des Preises des durch ein Surrogat zu vertretenden Gutes auf den des anderen preisfesten Gutes, wenigstens aus den hier zu erörternden Gründen, ausgeschaltet, da die Quantitäten der nunmehr zusammengehörigen Güter dieselben geblieben sind. So könnte z. B. eine Preiserhöhung der Stahlfedern unter Umständen ohne Einfluss auf den Preis des Papieres sein, da der Bleistift, wenigstens in vielen Fällen, als Ersatz der Feder eintreten kann, dagegen aus demselben Grunde sehr wohl einen Preisrückgang der Tinte zur Folge haben. Ist nun aber kein Surrogat vorhanden oder sind bei den bestimmten Preisen die erforderlichen Bedingungen nicht erfüllt, so ist damit notwendigerweise eine Verminderung der bisher konsumierten Quantitäten und zwar der Quantitäten beider Güter verbunden resp. ein weiterer Kauf überhaupt ganz ausgeschlossen, wo nämlich diese Reduktion der Natur der Sache nach wie beim einzelnen isolierten Gute nicht möglich ist. Dabei ist aber wieder die stillschweigende Voraussetzung gemacht, dass auch für das Gut mit konstant gebliebenem

[1]) B.G.B. § 97.

Preise kein entsprechendes Surrogat existiert oder eben die Bedingungen für die Möglichkeit der Substitution nicht gegeben sind, sonst könnte unter Umständen ebenfalls alles beim alten bleiben. Trifft diese Voraussetzung aber zu, so kann in beiden Fällen, d. h. sowohl bei blosser Einschränkung als auch gänzlicher Einstellung des Kaufes bei einer oder einer grösseren Anzahl von Personen, ein Preisrückgang des bisher preisfesten Gutes die Folge sein, wofern nämlich die auf Seiten des Angebots geltenden, hier aber nicht darzustellenden Bedingungen dafür wieder erfüllt sind. Es zeigt sich also, worauf hier alles ankommt, deutlich die gegenseitige direkte Beeinflussung der Preise der Komplementärgüter. So kann z. B. eine gewisse Preiserhöhung des Pulvers ein Herabgehen des Preises der Gewehre zur Folge haben, sofern die Bedingungen dafür gegeben sind. Da man konsequenter Weise auch die Folgen dieser letzten Preisänderung wieder in Betracht ziehen muss u. s. w., so hat man es stets mit einer unendlichen Kette von Relationen zu thun, deren letztes Glied eigentlich nie gefunden werden kann. (Anmerk. 5.)

Bei den Komplementärgütern der zweiten Klasse lassen sich nun ganz analoge Betrachtungen anstellen, nur weit komplizierterer Natur. Ist nämlich hier weder für das eine noch das andere Gut ein Surrogat vorhanden oder kommt es wegen der Unerfüllbarkeit der bestimmten Bedingungen nicht in Betracht, so ist es garnicht von vornherein gesagt, ob beim Überschreiten eines bestimmten Preises des einen Gutes eine Verminderung beider konsumierten Quantitäten eintritt. Im Gegenteil kann die Anzahl der Teilquantitäten des anderen Gutes sogar grösser werden und nur die des ersten kleiner, zwar so, dass der Gesamtverbrauch derselbe bleibt, oder es kann auch der Konsum des preiserhöhten Gutes unter Umständen allein ganz eingestellt werden u. s. w. Wenn eine Person an den Genuss von Milchkaffee gewöhnt ist und es steigen die Milchpreise, so könnte mit Einschränkung des Milchkonsums auch der Kaffeekonsum zurückgehen oder im Gegenteil auch erweitert werden. Es lässt sich hier demnach so gut wie nichts Bestimmtes sagen. Es liegt dies eben begründet in dem ganz subjektiven Charakter der Komplementärgüter zweiter Klasse, von denen auch ein Gut einzeln im Notfalle zur Konsumtion verwendet werden kann.

Am schwierigsten ist nun aber die Behandlung der letzten hierher gehörenden Frage: Wie wirken die Preise aller anderen Güter auf die Preisbildung eines einzelnen Preisobjektes? Wir hatten schon erwähnt, dass diese Wirkung eine indirekte insofern sein wird, als sie nur durch das Medium der Zahlungsfähigkeit hin-

durch stattfindet. Es wird also diese Darstellung im gewissen Sinne die Ergänzung zu der Behandlung des vorher besprochenen Nachfragemomentes, der Leistungsfähigkeit, bilden. Wenn wir ferner von Preisen „aller anderen Güter" sprachen, so sind wir hier wieder zu einer subjektiven Einschränkung genötigt, indem natürlich zunächst nur alle die Güter in Betracht kommen können, die von dem einzelnen in Frage kommenden Subjekte konsumiert werden. Um uns nun von dem Einfluss der Preise dieser Güter ein einigermassen klares Bild zu machen, sind wir zu den weitgehendsten Abstraktionen gezwungen, was in der Hauptsache wohl eben dem nur indirekten Wirken des Momentes zuzuschreiben ist. Wir werden deshalb gut thun, wo es immer angängig ist, anzugeben, inwieweit unsere gemachten Abstraktionen von der Wirklichkeit abweichen.

Nehmen wir an, es werde innerhalb eines gewissen grösseren Zeitraums, etwa eines Monats oder Jahres, eine bestimmte Anzahl Güterarten erster Ordnung mit entsprechenden, während der bestimmten Zeit geltenden Preisen für je eine Teilquantität konsumiert. Dabei ist wieder, um weitere Komplikationen zu vermeiden, die Voraussetzung der Substitutionslosigkeit dieser Güter unter einander gemacht, die im praktischen Leben nach dem Gesagten allerdings kaum wirklich eintreten dürfte. Hier sind schon drei Abstraktionen gemacht, die mit der Wirklichkeit keineswegs übereinstimmen. Einmal nämlich ist das betreffende Subjekt im Anfange unseres Zeitabschnittes sich meistens garnicht genau bewusst, wie viel und welche Güterarten es während der Dauer desselben konsumieren wird. Annähernd lässt sich das höchstens feststellen für notwendige Bedarfsartikel, wie z. B. bei gewissen Lebensmitteln, weniger schon bei Kleidung, am genauesten aber ohne Zweifel bei der Wohnung. Es giebt zwar eine ganze Reihe von Haushaltungen, wo das beispielsweise am Anfange eines Monats erhaltene Geld gleich in einzelne Abteilungen, etwa in eine Wohnungskasse, Bekleidungskasse, Beträge für unvorhergesehene Ausgaben u. s. w., zerlegt wird, aber das können natürlich nur ganz rohe Bestimmungen sein, welche vielfach aufgegeben werden müssen, wie ja auch schon das Vorhandensein der letzteren angeführten Reservekasse zeigt. Je wohlhabender eine Person ist, desto weniger werden sich im allgemeinen derartige Vorausbestimmungen treffen lassen. Die zweite Abstraktion, deren wir auch schon in den einleitenden Bemerkungen Erwähnung gethan hatten, betrifft die Konstanz der Preise während des betrachteten Zeitraums. Dieselbe für ein Objekt während einer gewissen Zeit anzusetzen, ist durchaus noch keine besondere Abstraktion, die Konstanz der Preise für alle hier in Betracht kommenden Güter eine

um so grössere, nämlich deshalb, weil die Preise der verschiedenen Güter sich im grossen und ganzen zu verschiedenen Zeiten ändern. Ausserdem lässt sich der Preis für gewisse Güterarten im Voraus überhaupt nicht genau bestimmen, auch wenn schon Preise für dieselben oder wenigstens ähnliche Objekte vorhanden waren, wie z. B. bei nach Mass gefertigten Anzügen und im allgemeinen bei auf Bestellung gearbeiteten Preisobjekten. Durchschnittspreise, geltend für den bestimmten Zeitabschnitt, anzusetzen, wäre noch unrichtiger, da die Person über diese im voraus erst recht nichts wissen kann. Die dritte Abstraktion ist die schon öfter in Betracht gezogene, dass nämlich nur Güter erster Ordnung behandelt werden sollen, während doch im praktischen Leben auch Produktionsgüter gebraucht werden. Immerhin ist diese Abweichung keine so grosse, wie es vielleicht scheinen könnte, da in den Haushaltungen des gewöhnlichen Privatmannes, des Lohnarbeiters oder Beamten thatsächlich die gekauften Konsumtionsgüter die Güter höherer Ordnung bei weitem überwiegen und auch beim Kaufmann und Fabrikanten meistens der private Haushalt von der wirklichen Geschäftsführung getrennt ist. Wir können natürlich die Wirkungen dieser Abweichungen nicht weiter verfolgen, weil dies die Untersuchung ins Endlose verlängern würde, und müssen uns deshalb immer begnügen, sie angeführt zu haben, um uns stets darüber im klaren zu sein, inwieweit wir das zuletzt erhaltene Resultat als mit der Wirklichkeit übereinstimmend anzusehen haben.

Fahren wir nun in unserer Abstraktion fort und lassen die betreffende Person in dem bestimmten Zeitraum von jeder Güterart je eine bestimmte Anzahl von Teilquantitäten verzehren, so wird für alle zusammen beim Ankauf ein gewisser Geldbetrag von bestimmter Höhe gezahlt werden müssen. Diese Summe wird aber im allgemeinen bei dem hier in Betracht kommenden homo oeconomicus mit der Zahlungsfähigkeit, d. h. der Summe, die er schlimmstenfalls im ganzen überhaupt ausgeben kann, in gewisser Beziehung stehen, ja sogar, wenn man von einem absichtlichen Sparen absieht, mit der letzteren zusammenfallen. Hierbei haben natürlich wieder alle möglichen Abstraktionen Platz gegriffen. Wir wollen nur die wichtigsten derselben erwähnen. Zunächst würden wir auch noch von einem wirtschaftlichen Handeln innerhalb gewisser Grenzen wenigstens sprechen können, wenn einmal die Zahlungsfähigkeit geringer wäre als der für alle Quantitäten zu entrichtende Geldbetrag. Denn es ist, wie schon bemerkt, für eine Person bei der heutigen wirtschaftlichen Verkehrslage fast unmöglich, ein genaues vollständiges Privathaushaltungsbudget aufzustellen, gerade so wenig,

wie das auch der Staat als wirtschaftende Person kann. Dann könnte eine weitere Verschiebung eintreten, falls das wirtschaftende Individuum unvorhergesehene Einnahmen hätte oder auch in nicht zu fern liegender Zeit wenigstens auf derartige Einnahmen hoffen könnte. Schliesslich könnte auch der umgekehrte Fall eintreten, dass infolge irgend welcher Umstände das zur Verfügung stehende Geldquantum nicht aufgebraucht würde u. s. w. Es finden, wie man sieht und im praktischen Leben alle Augenblicke beobachten kann, immer Verschiebungen der mannigfaltigsten Art statt, welche das „Gleichgewicht des Haushalts", von dem Launhardt redet, stören müssen.

Nehmen wir nun zunächst weiter an, es steige der Preis eines der konsumierten Güter, was wird dann, fragen wir, eintreten? Nach den gemachten Voraussetzungen, insbesondere der, dass das wirtschaftende Individuum sein Einkommen als Massstab seiner wirtschaftlichen Leistungskraft vollständig innerhalb der bestimmten Zeit verbraucht, muss offenbar eine Verschiebung in den konsumierten Quantitäten statthaben. Diese Verschiebung kann aber von dreifacher Art sein. Nämlich einmal kann die Güterart, deren Preis gestiegen ist, in geringeren Quantitäten konsumiert werden, zwar so, dass auch jetzt bei erhöhtem Preise für den Gesamtkonsum dieser einzelnen Güterart dieselbe Summe erlegt wird, wie früher. Das wird im allgemeinen natürlich nur möglich sein, wenn die betreffende Güterart in verhältnismässig grosser Menge konsumiert wurde und zugleich eine Teilung in ziemlich kleine, praktisch noch in Frage kommende Quantitäten zuliess. Bei gewissen Güterarten ist hingegen eine Reduktion von vornherein ausgeschlossen, wie beim einzelnen isolierten Gute, falls nicht der weitere Kauf vollständig unterbleibt, wobei man aber nicht mehr recht von einer Reduktion im eigentlichen Sinne reden kann. Nun kann es aber auch der Fall sein, besonders bei Güterarten von hoher Nachfrageintensität, wie z. B. Nahrungsmitteln, dass eine Reduktion nicht angängig ist. Es wird dann also für den Gesamtkonsum des betreffenden Gutes eine grössere Summe gezahlt werden müssen wie bisher, und der Unterschied derselben von der früher erlegten wird massgebend sein für die nun stattfindende Einschränkung des Konsums bei einzelnen übrigen gleichzeitig konsumierten Güterarten. Die Art und Weise dieser Einschränkung hier genauer zu studieren, würde zu weit führen und lässt sich auch ein genaues Bild nur durch eine abstrakt-mathematische Darlegung deutlich genug geben. Der dritte und bei weitem schwierigste Fall endlich ist der, dass beide bis jetzt besprochenen Möglichkeiten, d. h. eine Reduktion von Teilquantitäten der Güterart, deren Preis gestiegen ist, und einzelner

von den übrigen gleichzeitig statthaben kann. Alle drei Fälle kann man im praktischen Leben alle Tage in Menge beobachten. Fragen wir uns nun, weshalb einmal dieser Fall, ein andermal jener eintritt, so kommen wir bei weiterem Nachdenken zu dem Resultate, dass der springende Punkt folgender ist: Wenn ich im Besitze einer bestimmten Summe Geldes bin, so bin ich damit in den Stand gesetzt, gewisse Quantitäten einer ganzen Reihe von Güterarten zu kaufen, zwar so, dass mir innerhalb gewisser Grenzen die Wahl freigestellt bleibt, wie viel und was für Artikel ich erstehen werde, sofern nur der Ankauf der gewählten die zur Verfügung stehende Summe nicht überschreitet. Vor diese Wahl ist man im täglichen Verkehr alle Augenblicke gestellt, nur dass es dem Einzelnen durch die häufige Wiederholung garnicht mehr recht zum Bewusstsein kommt, und auch in den meisten Fällen eine freiwillige Wahl als solche nicht mehr stattfindet, da die Art der benötigten Gegenstände zum grössten Teile durch andere Momente bestimmt ist. Prinzipiell ist aber eine freie Wahl anzuerkennen. So findet sie z. B. statt bei dem in den meisten Warenrabatt-Vereinen in grösseren Städten, auch gelegentlich von Lotterieen bei Ausstellungen und anderen öffentlichen Festlichkeiten gewöhnlich üblichen Verfahren, dass es der betreffenden Person freigestellt ist, unter in einem Raume deponierten Gegenständen der mannigfachsten Art auszuwählen. So wird jeder kleine Rentner ferner auch stets mit sich zu Rate gehen, in welchen Papieren er sein Vermögen anlegen soll u. s. w. In Wirklichkeit können nun aber nur immer bestimmte Quantitäten bestimmter Güterarten gewählt werden und zwar, worauf hier alles ankommt, eben solche, von deren Konsum sich das wirtschaftende Individuum den grössten Genuss verspricht. Dies ist wieder weiter nichts als eine Anwendung des schon öfter erwähnten Gossenschen Maximumsatzes. So wird man sich auch in unserem Falle bei einer Steigerung des Preises einer Güterart genau überlegen, ob man die betreffende Ware in der bisher davon verbrauchten Quantität weiter konsumieren und den Konsum an anderen Artikeln dafür einschränken wird oder umgekehrt, oder ob man beides zugleich thun soll; und das Resultat dieser Überlegung wird stets davon abhängen, ob ich die letzte Teilquantität des preisgesteigerten Gutes dann immer noch höher schätze als die jetzt dafür zu erlegende Preissumme oder, was dasselbe ist, als den Genuss, den ich mir dadurch verspreche, dass ich denselben Betrag zum Ankauf gewisser Teilquantitäten der übrigen Güter verwenden würde, zwar so, dass durch den Konsum derselben ein Maximum des Genusses erzielt wird. Es tritt hier, beiläufig bemerkt, der schon früher gelegentlich

erwähnte vermittelnde Charakter der Ware Geld erst in das rechte Licht.

Ganz analoge Betrachtungen gelten natürlich von dem Fall, dass das wirtschaftende Individuum zur Kenntnis eines neuen bisher noch nicht konsumierten Gutes mit vielleicht bereits festgelegtem Preise kommt und nun vor die Überlegung gestellt wird, ob es zum Ankauf gewisser Teilquantitäten desselben schreiten soll oder nicht. Es wird wieder mindestens eine Teilquantität davon erstehen, falls es dieselbe höher schätzt als alle die Güterquantitäten zusammengenommen, die sie früher für dieselbe Geldsumme erstehen konnte. Ist dies gerade der Fall, zwar so, dass bei weiterer Erhöhung des Preises für eine Teilquantität des neu hinzugekommenen Gutes diese Bedingung nicht mehr statthätte, so bildet der so fixierte Preis für die in Frage kommende Person zugleich die konkrete Nachfrageintensität in Bezug auf diese erste Teilquantität, d. h. also die Summe, die sie gerade noch dafür auszugeben gewillt ist. Findet der Ankauf des neuen Gutes statt, so fällt damit der weitere Ankauf aller derjenigen Teilquantitäten der übrigen Güter hinweg, die ich sonst für dieselbe Summe gekauft hätte. Man erkennt hier deutlich die indirekte Einwirkung der Preise anderer Güter durch das Medium der Leistungsfähigkeit, d. h. derjenigen Summe, die ich insgesamt für den Ankauf überhaupt anwenden kann. Schliesslich stehen letztere und Preisstand der Waren selber wieder in gewisser Wechselwirkung, indem Veränderungen des ersten Momentes Veränderungen des letzteren bewirken und dieses seinerseits wieder eine Rückwirkung auf die Zahlungsfähigkeit ausüben kann, insofern etwa infolge gesteigerter Lebensmittelpreise, allerdings meistens erst nach langen sozialen Kämpfen, Gehalts- oder Lohnerhöhungen eintreten. Es ist hier wieder dieselbe endlose Reihe von Relationen, von der wir schon weiter oben sprachen, und ich glaube auch, die Schwierigkeit des ganzen Preisproblems liegt nicht sowohl darin, dass wir es hier mit einer so grossen Anzahl von überhaupt wirkenden Faktoren zu thun haben, sondern vielmehr darin, dass wir uns wegen der gleichzeitigen Wirkung der meisten dieser Momente, hauptsächlich aber wegen der Einwirkung der einzelnen Faktoren wieder ihrerseits aufeinander und der hieraus entspringenden teilweisen Negierung derselben meistens nur ein verschwommenes Bild von der Gesamtwirkung zu machen imstande sind. (Anm. 6.)

Bei der grössten Anzahl der wirtschaftenden Individuen spielt in der Regel nur der wirklich ziffernmässig festgestellte Preis eine allerdings sehr bedeutende Rolle; für die wirklichen Produzenten und hier besonders den Grossindustriellen und in erster Linie den

Grosskaufmann kommt schon bisweilen viel darauf an, zum Zwecke der Ausnutzung günstiger Konjunkturen etwaige Preisschwankungen im voraus zu wissen und deshalb die dieselben hervorrufenden Faktoren einigermassen zu kennen, aber erst der nationalökonomische Theoretiker hat wie der Arzt in der Anatomie diesen ökonomischen Organismus zu sezieren und sich über das Verhältnis seiner Teile zu einander und zum ganzen Körper klar zu werden.

Wir kommen nun zum letzten hier zu besprechenden Nachfragemoment, welches zwar im allgemeinen an Bedeutung hinter den anderen zurücksteht, aber doch bei Einzelfällen immerhin eine wirklich zu Tage tretende Wirkung hat. Das sind alle die Opfer, welche ich während des Kaufaktes selber noch bringen muss, bis das Preisobjekt sozusagen genussbereit vor mir liegt. Zum besseren Verständnis dieses Moments werden wir etwas weiter ausholen müssen. Gehen wir aus von der Mengerschen Definition der Güter erster Ordnung. Es sind das nach ihm „Güter, die wir unmittelbar zur Befriedigung unserer Bedürfnisse zu verwenden vermögen". Diese Definition bringt, glaube ich, das subjektive Moment viel zu wenig zum Ausdruck. Man müsste genauer stets von einem „Gut erster Ordnung für mich" reden und nicht von einem „Gut erster Ordnung im allgemeinen". Das principium divisionis der Einteilung in Güter erster und höherer Ordnung ist doch stets die Art der Beziehung zum konsumierenden Individuum. Eine Frucht, die vielleicht auf irgend einem Baume in irgend einer Gegend hängt und von deren Existenz ich keine Ahnung habe, ist deswegen noch kein Gut erster Ordnung im engeren Sinne. Ich kann sie eben nicht unmittelbar, d. h. ohne weitere Opfer als die, welche der Konsumtionsakt selbst naturgemäss mit sich bringt, konsumieren. Der Ton liegt immer auf dem „unmittelbar". Unter „Konsumtionsgüter für mich" kann ich nur solche Güter verstehen, die sich in einem Zustande befinden, auf den sofort der reine Konsumtionsakt folgen kann. Das Gut erster Ordnung im Mengerschen Sinne in der Hand des Kaufmanns, also des Nichtkonsumenten, ist deswegen für mich noch kein Konsumtionsgut, sondern eben erst dann, wenn der Kaufakt völlig vollendet und das Gut mir zu sofortigem Genuss vorliegt. Dann nämlich ist erst der Produktionsakt als wirtschaftlich vollendet anzusehen, eher nicht. Ich verweise hier auf die lichtvollen Ausführungen Ehrenbergs über denselben Gegenstand[1]). Der Handel bildet nach ihm erst den Schlusspunkt der ganzen Produktion und

[1]) „Der Handel. Seine wirtschaftliche Bedeutung, seine nationalen Pflichten und sein Verhältnis zum Staat."

ist nur eine „Überwindung örtlicher Güterknappheit“. Lässt man dies gelten, so ist natürlich jedes Individuum in gewissem Sinne als Handelsmann anzusehen. Darin liegt selbstverständlich kein Widerspruch, da eben der Kaufmann darauf angewiesen ist, berufsmässig, d. h. privatwirtschaftlich gesprochen, um seinen Unterhalt zu verdienen, diese „örtliche Güterknappheit“ zu überwinden. Wenn dann weiter gesagt wird, dass es der Handel mit Schaffung von „Ortswerten“ zu thun hat, so darf das nicht falsch verstanden werden. Wenn ich sage, irgend ein Objekt in meiner Stube hat für mich mehr Wert als ein etwa einige Kilometer weit entferntes, so heisst das nichts weiter, als dass ein wirtschaftlich vollendetes Gut höheren Wert hat, als ein noch nicht „zu Ende produziertes“. Das ist aber nur ein analytisches Urteil, etwa im Sinne Kants, wenn ich so sagen darf, d. h. nämlich, das Moment des Wertunterschiedes steckt schon in den Begriffen „wirtschaftlich vollendet und nicht vollendet“ drin und sagt also unser Satz nichts mehr aus als etwa das Urteil: Der Tisch als technisch vollendetes Objekt ist mehr wert als der Baumstamm, aus welchem er gezimmert ist. Produktion allgemein ist eben Schaffung von Werten, Handelsproduktion Schaffung von Ortswerten. Analog wird dann auch von einer Schaffung von Zeitwerten gesprochen. Ob wir aber wirklich, wie Ehrenberg will, für die beiden Momente Raum und Zeit als koordinierte berufstechnische Äquivalente den Handel und die Spekulation gelten lassen können, steht auf einem anderen Blatt. Man muss dabei bedenken, dass die Koordination sofort illusorisch wird, wenn man überlegt, dass jede örtliche Veränderung unbedingt eine zeitliche nach sich ziehen muss, also jeder Handel zugleich Spekulation sein muss, hingegen das Umgekehrte nicht der Fall zu sein braucht, d. h. die Spekulation an sich nicht notwendig zugleich Handel sein muss, wiewohl sie historisch als Folge desselben anzusehen ist und auch immer in den Dienst desselben tritt[1]). Doch würden uns diese Betrachtungen hier zu weit führen. Es wird nach dem Gesagten kein Zweifel mehr sein, dass, wenn wir von rein subjektiver Wertschätzung von Gütern erster Ordnung reden, alle die Opfer, die ich bis zur wirklichen Genussbereitung bringen muss, auf dieselbe keinen Einfluss haben können. Es wird dabei eben stets nur das Bedürfnis ins Auge gefasst, welches das betreffende Objekt befriedigen würde, unter der stillschweigenden Voraussetzung nämlich, dass das Gut nicht beim Zwischenhändler sich befindet, sondern bei mir sozusagen in der Stube. Nun ist aber dies zunächst bei keinem Gute der Fall und

[1]) Vgl. Cohn, ibid. S. 510.

es sind also stets Opfer notwendig, die bei Bildung der konkreten Intensität als Faktor mitunter von Bedeutung sein können, sofern nicht durch einen event. Preiszuschlag die Herbeischaffung des Preisobjektes anderweitig geregelt ist, wie z. B. bei Zeitungen, Unterhaltungsblättern u. s. w., die ins Haus gebracht werden. Dann ist eben gerade dieser wirklich in die ökonomische Erscheinung getretene Preiszuschlag als Äquivalent für die Ersparung dieser Opfer anzusehen. Im allgemeinen ist über die Bedeutung des Momentes zunächst zu sagen, dass es im Laufe der Kulturentwicklung immer mehr zurücktritt und also an Bedeutung verliert. Es liegt in der Natur der Sache, dass bei fortschreitender Differenziierung der Bedürfnisse der Produzent es dem Konsumenten immer bequemer machen muss, seine Produkte in die Hände des letzteren gelangen zu lassen, ohne welchen Umstand derselbe entweder oft gar keine Kenntnis von dem Vorhandensein der betreffenden Ware hätte oder wenigstens weniger geneigt sein würde, dieselbe zu kaufen. Während früher der Landbewohner oft mehrere Stunden zu Fuss nach der Stadt wandern musste, um sich hier irgend ein Gut zu kaufen, findet er es jetzt zum grossen Teil auf dem Lande selbst oder sind wenigstens die Transportmittel bedeutend verbessert und so die Opfer weit verringert. Alle diese Erwägungen haben wahrscheinlich auch zur übertriebenen Unterschätzung des ganzen Momentes beigetragen, sodass nur selten sich etwas Ausführliches darüber findet. Gewöhnlich wird es nur auf Seiten des Angebots angeführt, wo es allerdings eine eingehende Würdigung erfahren hat. Man denke daran, welch wichtigen Faktor dasselbe bildet bei der ganzen Thünenschen Lehre, die zum grossen Teil weiter nichts ist, als eine Darstellung des Einflusses der Transportkosten auf die Preisbildung der Agrarprodukte. Ferner sind der Wirkung dieses Moments auch die jüngsten Agrarkrisen hauptsächlich zuzuschreiben und noch anderes mehr. Zu dieser stiefmütterlichen Behandlung auf Seiten der Nachfrage hat wohl auch noch der Umstand beigetragen, dass selbst da, wo ein Einfluss zu konstatieren ist, dieser meistens ganz versteckter Natur ist und erst bei näherer Betrachtung entdeckt wird. Was die vorher berührte, immer geringer werdende Bedeutung des Moments auf Seiten der Nachfrage anlangt, so ist dies natürlich auch nur so aufzufassen, dass hierin der Produzent den Konsumenten mehr und mehr ablöst. Die Wirkung selbst wird niemals ganz verschwinden können, nur äussert sich dieselbe immer mehr auf Seiten des Angebots. Aber auch diese Verschiebung von der Seite der Nachfrage auf die des Angebots wird nie völlig aufhören, es werden dem Konsumenten stets beim Kaufakt persönliche Opfer überbleiben, wie

raffiniert ausgebildet man sich auch das künftige Transportwesen denken mag. Der Konsument wird immer gewisse Objekte „mit fertig produzieren helfen", bevor diese ihm sofort genussbereit zu Gebote stehen. Was die Opfer nun selbst anlangt, so sind sie dreierlei Art: einmal rein persönliche mit physischen Anstrengungen verbundene, dann Zeitverluste und endlich sachliche Opfer, gewöhnlich in Form von Geld, aber event. auch anderen Gütern. Wenn wir das bekannte englische Schlagwort „time is money" für die wirtschaftliche Praxis gelten lassen wollen, würden natürlich die beiden letzten Arten von Opfer zusammenfallen. In Wirklichkeit können wir dieser Phrase selbstverständlich nur bei ganz besonderen kaufmännischen Typen einigermassen Berechtigung zugestehen und werden wir deshalb also die Dreiteilung beibehalten.

Über die Wirkung des ersten Faktors lässt sich etwas allgemeines kaum sagen, weil sie bei der äusserst schwankenden, auch beim einzelnen Individuum, je nach der momentanen Disposition, in jedem Augenblick verschiedenen Natur desselben nur sehr schwer zu erkennen sein wird. Immerhin verdient dieses Moment doch erwähnt zu werden, weil es in vielleicht mehr Fällen, als man annehmen sollte, eine Wirkung insofern ausübt, als der Konsument bei Gütern von geringerer Nachfrageintensität aus reiner Bequemlichkeit oder Trägheit mitunter vom Kaufe absehen wird, obwohl er den Preis an sich jederzeit zu zahlen geneigt wäre. Ausserdem hat der Faktor, was ich an dieser Stelle noch erwähnen will, eine durchaus nicht zu unterschätzende Bedeutung für die Tarifbildung bei Personentransportmitteln aller Art für kürzere Strecken, die man auch zu Fuss ohne Mühe durchlaufen könnte, wie besonders bei Droschken und Strassenbahnen in grösseren Städten, indem in vielen Fällen die momentane Bequemlichkeit und Trägheit für die Benutzung derselben ausschlaggebend ist. Allerdings kommt hierbei, wenn auch vielleicht weniger, der zweite Faktor in Betracht, dessen Wirkung wir jetzt kurz mit einigen Worten berühren wollen.

Natürlich kommt das Moment des Zeitverlustes im wesentlichen nur bei Personen in Betracht, die wirklich, wie man sagt, „ihre Zeit einteilen" müssen, denn von einer Wirkung kann nur die Rede sein, insofern man sich während der Zeit, in welcher der Kaufakt stattfindet, einen anderen wirtschaftlichen Vorteil entgehen lässt. Eine zahlenmässige Abschätzung dieses Verlustes wird nur in ganz seltenen Fällen möglich sein, wie etwa bei Arbeitern, deren Lohn nach der Leistung bezahlt wird (Stücklohn, Akkord) u. a. Ferner muss man hier einen für die Wirkung dieses Faktors höchst bedeutsamen Unterschied machen, ob es sich um einen Kauf im engeren

Sinne, d. h. um eine Erwerbung wirtschaftlicher Güter für Geld, oder um eine Bezahlung von persönlichen Leistungen handelt. Letztere haben vor ersteren nämlich den Nachteil, dass man sie im Zeitpunkt der Darbietung selbst „konsumieren" muss, während der Zeitpunkt des Kaufs i. e. S. wenigstens innerhalb bestimmter Grenzen ganz in das Belieben des Käufers gestellt ist. Dieser wird also den Zeitpunkt des Kaufaktes stets so wählen, dass der Zeitverlust möglichst gering ist. Bei den anderen beiden Arten von Opfern kommt dagegen diese Unterscheidung wenig und garnicht in Betracht. Denn wann ich ins Theater fahre, vorausgesetzt, dass ich wegen der weiten Entfernung oder anderer Umstände die Bahn oder sonstige Transportmittel benutzen muss, ist für die Höhe der Geldopfer ziemlich gleichgiltig, abgesehen von etwaigen Tarifermässigungen an bestimmten Tagen u. s. w. Ebenso muss ich gewisse persönliche Opfer jederzeit bringen, wenn ich mir den Genuss nicht versagen will. Durch diese in das Belieben des Einzelnen gestellte Auswahl des Zeitpunktes des Kaufaktes aber wird natürlich der wirkliche Zeitverlust bedeutend herabgemindert, da wohl immer dazu Zeit sein wird, indem die so oft gehörte Phrase „dazu habe ich keine Zeit" in den meisten Fällen sich nur als lächerliche Übertreibung herausstellen dürfte, wofern es sich nur um ein paar Minuten handelt. Dann muss man auch noch bedenken, dass der blosse Genuss von Leistungen eben ihrer Natur nach schon, im allgemeinen wenigstens, mehr Zeit in Anspruch nimmt, als der einfache Kaufakt. Eine praktische Folgerung aus diesen mehr oder weniger theoretischen Betrachtungen ist der Umstand, dass der Verkäufer von wirtschaftlichen Leistungen nun seinerseits eben das grösste Interesse haben wird, seine Leistungen zu einer Zeit vorzuführen, wo nach seiner Ansicht der Zeitverlust für die Konsumenten möglichst gering ist. Er wird z. B. für Konzerte oder Theateraufführungen im allgemeinen die Abende benutzen, dagegen ein Frühkonzert gewöhnlich nur Sonntags abhalten u. s. w. So findet ferner in den meisten Theatern auch Sonntags nachmittags eine Vorstellung statt und zwar gewöhnlich zu oft bis zur Hälfte ermässigten Preisen. Wenn man hier absieht von den Kindervorstellungen, die als solche aus naheliegenden Gründen abends nicht gut abgehalten werden könnten, so muss man wohl den Grund dafür darin finden, dass eben die Nachmittagsstunden am Sonntag, besonders bei schönen Tagen, den meisten Personen kostbarer sind, als die Abendstunden. Dieser grössere Zeitverlust am Nachmittag soll durch die niedrigeren Preise einigermassen ausgeglichen werden. Würde ein Theaterdirektor gar in den Vormittagsstunden ein Stück aufführen wollen, so würde er

vielleicht, wenn er ein einigermassen „volles Haus“ haben wollte, durch dann notwendig eintretende Herunterschraubung des Preises garnicht auf die Kosten kommen können. Ähnliche Erwägungen würden nun auch bei anderen wirtschaftlichen Leistungen platzgreifen, nur liegen, wie auch schon hier, diese Erscheinungen durchaus nicht so an der Oberfläche, sondern treten gewöhnlich nur in einzelnen speziellen Fällen zu Tage, wie es ja auch bei der schon mehrmals erwähnten weitaus geringeren Bedeutung des sie hervorrufenden Momentes leicht erklärlich ist. Wir müssen es uns an dieser Stelle versagen, noch weitere spezielle Fälle dieser Art zu besprechen. Jedenfalls wird das angeführte Beispiel genügt haben, um zu zeigen, dass ein Einfluss des hier besprochenen Moments auch im praktischen Leben zu konstatieren ist, und wie dieser sich auf die Preisbildung geltend macht.

Was den dritten hier in Frage kommenden Faktor anlangt, die Beschaffungskosten, so sind darunter hauptsächlich inbegriffen einmal Transportkosten für an den Konsumenten gehende Güter, sofern sie von diesem zu tragen sind, wie z. B. Auslagen für Porto bei schriftlicher Bestellung u. s. w. und dann die Beförderungskosten der eigenen Person in Gestalt von Fahrpreisen aller Art, wenn eben die Person des Konsumenten beim Kaufakte notwendigerweise zugegen sein muss, wie es beispielsweise bei der Konsumtion jeder persönlichen Leistung, aber auch beim Ankauf vieler anderer Güter der Fall ist. Bei diesem Faktor ist so recht deutlich die immermehr um sich greifende Hinüberschiebung auf die Seite des Angebots zu konstatieren. Dieselbe tritt heute fast schon regelmässig ein, wenn es sich um Lieferung grösserer Quantitäten ins Haus des Konsumenten handelt. So wird in der Regel bei 100 Stück Zigarren der Konsument das Porto zu tragen haben, während bei 500 oder 1000 Stück dieselben gewöhnlich portofrei zugesandt werden. Was die Wirkung dieser sachlichen Opfer anlangt, so ist klar, dass von einer solchen nur die Rede sein kann, mit anderen Worten, dass ich unter Umständen von dem Kaufe absehen werde, obwohl ich den Preis an sich noch zu zahlen geneigt bin, wenn die Geldopfer einen immerhin beträchtlichen Teil des momentan am Lieferungsorte bestehenden Preises ausmachen. Das würde z. B. der Fall sein, um beim Beispiel von Zigarren zu bleiben, wenn der Konsument sich eine verhältnismässig nicht zu grosse Anzahl Importen direkt aus dem Ausland kommen lassen wollte, indem hier nämlich der auf die Einfuhr von Zigarren gelegte Zoll einen so beträchtlichen Teil ausmachen könnte, so dass der Konsument durch diese Überlegung vom Kauf zurückgeschreckt wird. Im allgemeinen wird aber dieser

Prozentsatz, wenn er auch an sich für ein zu kaufendes Objekt im Verhältnis zum zugehörigen Preise ziemlich bedeutend sein sollte, noch durch den wichtigen Umstand herabgesetzt, dass der Konsument häufig nicht bloss ein, sondern mehrere Güter gleichzeitig kaufen wird, wenn dies nur irgend möglich ist, da ja eben beim Kauf i. e. S. der Zeitpunkt innerhalb gewisser Grenzen in das Belieben des Käufers gesetzt ist. Durch dieses Verfahren werden die Kosten der Beschaffung eines Objekts häufig garnicht mehr in die Wagschale fallen. Für den Kaufmann bildet dies sogar die Regel. Beispielsweise wird ein Buchhändler in einer kleinen Stadt bei Bestellung nicht vorhandener Bücher stets warten, bis diese eine gewisse Höhe erreicht hat, und dann erst seinerseits sich aus der in Betracht kommenden grösseren Stadt die Bücher kommen lassen, um auf diese Weise an Porto zu sparen. Der private Konsument kann dies nicht in solchem Masse, weil es sich bei ihm häufig um Gegenstände des augenblicklichen Bedarfs handelt. Aber immerhin wird auch der auf dem Lande wohnende Konsument nicht nach jedem Artikel, den er vielleicht in seinem Dorfe nicht oder nicht so gut erhalten kann, in die Stadt fahren, sondern ebenfalls, wo es nur möglich ist, abwarten, bis er mehrere Einkäufe zu gleicher Zeit machen kann, oder auch, bis er aus einem anderen Grunde, der zunächst mit dem Kaufbedürfnis nichts zu thun hat, also etwa, um in der Stadt einen Besuch zu machen und ähnliches, nach derselben fahren muss. Man wird also nach diesen Betrachtungen mit mehr Recht von einer Wirkung dieses Faktors auf die Preisbildung reden können, wenn die Kosten einen grösseren Prozentsatz der Preise aller gleichzeitig zu kaufenden Objekte zusammen ausmachen. Dadurch wird, wie schon gesagt, der Einfluss ungeheuer vermindert. Jedoch darf man auch wieder nicht zu weit gehen und jeden Einfluss leugnen wollen. Es lässt sich z. B. aus diesen Erörterungen heraus leicht erklären, dass es den modernen Warenhäusern in Grossstädten nie ganz gelingen wird, den Detailverschleiss der kleineren Händler zu vernichten. Da diese Grossbazare immer nur in mässiger Anzahl in einer Stadt vorhanden sein können, wenn sie nicht ihre Existenz überhaupt gefährden wollen, so werde ich immer in vielen Fällen lieber gesonnen sein, einen täglichen Gebrauchsartikel und besonders Gegenstände des augenblicklichen Bedarfs in einem vielleicht meiner Wohnung gegenüber befindlichen kleinen Laden zu kaufen, selbst wenn er im Warenhaus etwas billiger zu haben wäre, da ich, abgesehen etwa von moralischen Verpflichtungen, die ich meinen Nachbarn oder gar Verwandten oder guten Bekannten gegenüber haben könnte, wie es ja hier und da vorkommt, aber in

einer Grossstadt immer mehr in den Hintergrund treten wird, alle persönlichen, Geld- und Zeitopfer, die ich beim Einkauf im vielleicht ziemlich entfernten Warenhaus bringen muss, etwa, dass ich mich besonders anziehen muss oder keine genügende Zeit habe oder die Strassenbahn zu benutzen gezwungen bin, wenn es sich um grössere Entfernungen handelt, höher anschlage, als die im grossen und ganzen immerhin geringe Preisdifferenz. Dabei ist noch ganz ausser Acht gelassen, dass die Qualität des betreffenden Artikels im kleinen Laden oft eine ungleich bessere ist. Diese Erfahrungen kann man in der Grossstadt alle Tage machen. Aus denselben Gründen wird, soviel sich voraussehen lässt, auch der Markthallenbetrieb den kleineren Händlern nicht allzuviel Konkurrenz machen, die vielleicht bloss in einem Thorweg oder auf der Strasse ihren Stand haben oder gar auf denselben herumfahren, um ihre Waren feilzubieten. Gerade die wohl noch immer auskömmliche Existenz dieser letzteren Gattung und im allgemeinen des ganzen Hausierergewerbes zeigt uns recht deutlich, was für eine Rolle ausser den anderen Faktoren auch die rein persönlichen Opfer spielen. Allerdings ist auch wieder nicht zu vergessen, dass es sich hierbei sehr oft um eine künstliche Weckung eines früher garnicht vorhandenen oder wenigstens momentan nicht gefühlten Bedürfnisses handelt, dass ich also unter Umständen vom Hausierer einen Gegenstand erstehen werde, den ich sonst nicht gekauft haben würde. Rein ist die Wirkung der persönlichen Opfer in diesen Fällen eben nur bei wirklichen augenblicklichen Bedarfsartikeln zu erkennen.

Damit wollen wir die eigentliche Analyse der Nachfrage beschliessen und uns noch einmal kurz die gewonnenen Resultate vergegenwärtigen. Nachdem wir eine Rechtfertigung für die getrennte Behandlung von Nachfrage und Angebot zu geben versucht und einige einleitende werttheoretische Bemerkungen gemacht hatten, konstruierten wir uns zur besseren Illustrierung unserer Aufgabe einen besonders einfachen wirtschaftlichen Vorgang, bei welchem die im weiteren Verlaufe der Untersuchung zu machenden Voraussetzungen wenigstens einigermassen zutrafen. Dann gingen wir dazu über, den Begriff der Nachfrage präziser zu fassen, und verstanden darunter die Höhe der Maximalgebote der einzelnen Käufer und ihre Anzahl, wobei wir aber diesen Dualismus als nur scheinbaren, aus praktischen Überlegungen hervorgegangen, erkannten, indem sich das zweite Moment auf das erste zurückführen liess. Darauf schritten wir zur Beantwortung der Frage: Wie wird sich unter den gegebenen Voraussetzungen naturgemäss die Preisbildung voll-

ziehen bei einer bestimmten Konstellation der Nachfrage, wofern sich nur ein Preis herausbilden soll? Wir fanden dafür einen Algorithmus, bei welchem die Maximalgebote der Käufer, die konkreten Nachfrageintensitäten, eine bedeutende Rolle spielten. Nach einer längeren Kritik der bis jetzt von anderen Theoretikern durchgeführten Behandlung des rein formalen Teiles der Preisbildung und einer Diskussion über die Möglichkeit des Nebeneinanderbestehens mehrerer Preise für dasselbe Objekt gelangten wir zu der eigentlichen Hauptfrage unserer Abhandlung: Welche Faktoren bestimmen nun hauptsächlich die Nachfrage? oder was nach unserer Definition der Nachfrage dasselbe bedeutete: Welche Momente üben einen möglichst direkten Einfluss auf die Höhe der konkreten Intensitäten aus? Wir fanden dafür im wesentlichen 5 Faktoren, wo einigermassen von einer direkten Einwirkung gesprochen werden konnte, zwei subjektive und drei mehr objektive. Die subjektiven waren die Wertschätzung des Preisobjektes und des Geldes, die objektiven die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, der Preisstand aller übrigen Güterarten und endlich die Opfer, die beim Kaufakt selbst zu bringen sind. Wir betrachteten erst jedes Moment einzeln und seine Wirkung auf die Preisbildung und schliesslich auch gelegentlich die Wirkung der einzelnen Faktoren auf einander. Will man für alle 5 Momente ein gemeinsames Schema schaffen, so kann man vielleicht folgende Überlegung machen: Der Umstand, dass ich überhaupt zu kaufen bereit bin, also ein bestimmtes Objekt besitzen möchte, weist auf das Vorhandensein des ersten Faktors hin; der Umstand, dass ich den Verkäufer von der Existenz dieses Begehrens auf irgend eine Weise in Kenntnis setzen muss, auf das Vorhandensein des fünften Faktors; der Umstand, dass ich glaube, meinerseits durch Hingabe eines anderen Gutes, des Geldes, in Besitz des gewünschten Objektes zu gelangen, auf das Vorhandensein des zweiten Faktors; der Umstand, dass ich überhaupt Geld gebe, also auch welches besitze, auf das Vorhandensein des dritten Faktors; endlich der Umstand, dass ich nicht alles Geld, das ich vielleicht in der Tasche habe, hingebe, sondern für gewisse andere Zwecke welches zurückbehalte, auf das Vorhandensein des vierten Faktors hin.

Vielleicht ist es am Schlusse dieser Abhandlung nicht am unrechten Ort, wenn wir, nachdem wir uns vorher das Wesen des Preises und der Preiselemente, aus denen er resultiert, klar gemacht haben, auch noch hier ein wenig näher das Verhältnis des Preises zum Werte beleuchten wollen.

Wir wollen hierbei an ein konkretes Beispiel anknüpfen.

Wenn wir die Reihe der Güter erster Ordnung aufmerksam durchgehen, so stossen wir auf eine kleine Anzahl derselben, deren hoher Preis im Verhältnis zu ihrem geringen Umfang oder Gewicht uns direkt auffällt. Das hierfür klassische und immer wieder besprochene Beispiel ist das des Diamanten, und möchten wir auch hier diesen unseren Betrachtungen zu Grunde legen. Warum, fragen wir, hat der Diamant einen so absolut hohen Preis? Offenbar in erster Linie, weil er verhältnismässig selten ist und zwar so, dass, wenn diese Seltenheit schwände, auch der Preis sinken müsste. Nun ist es aber das Moment der Seltenheit nicht allein, welches dem Diamanten diesen hohen Preis verleiht, sondern es würde derselbe nicht vorhanden sein können, wenn niemand da wäre, der ihn wirklich zahlen könnte. Es beruht also in zweiter Linie der hohe Preis auf der sozialen Differenziierung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Würde diese Differenziierung abnehmen, so würde ebenfalls der Preis absolut sinken müssen, falls nicht der auch schon besprochene Fall einträte, dass der Diamant in das Gesamteigentum überginge, also kein Preis im eigentlichen Sinne mehr dafür existierte, was aber offenbar nur bei einem wegen seiner Grösse oder seines Schliffes ganz einzig dastehenden Steine der Fall sein könnte. Abgesehen von anderen, fast garnicht in Frage kommenden Momenten auf Seiten des Angebots, wie z. B. die Bearbeitung des Diamanten u. s. w., sind es also hauptsächlich die beiden Momente der Seltenheit und der sozialen Differenziierung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, die für den hohen Preis ausschlaggebend sind. Also z. B. nicht ein hoher subjektiver Wert vorher, d. h. als noch kein Preis für das Objekt gebildet war. Beide Momente sind im grossen und ganzen ziemlich unabhängig von menschlichen Erwägungen. Sie weisen aber einen wichtigen Unterschied auf. Würde nämlich bei konstant bleibender sozialer Differenziierung die Seltenheit mehr und mehr abnehmen, so giebt es zuletzt einen Punkt, wo überhaupt kein Preis mehr existieren wird, da niemand für ein Objekt etwas zahlen würde, das er vielleicht bloss von der Strasse aufzuheben braucht, wie andere Steine auch. Nimmt dagegen die soziale Differenziierung bei gleichbleibender Seltenheit immer mehr ab, so braucht der Preis als solcher keineswegs jemals zu verschwinden, nur wird er relativ immer kleiner. Wir haben aber dann die Erscheinung, dass an Stelle des auf diese Weise immermehr zurücktretenden Moments der Differenziierung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit die wirklich subjektive Wertschätzung, die abstrakte Nachfrageintensität tritt, welche ihrerseits vorher fast ganz bedeutungslos war. Denn diese bleibt natürlich bestehen, so

lange man überhaupt von einem Schmuckbedürfnis des Menschen reden kann. Fragen wir uns nun weiter: Woher stammt der hohe Wert des Diamanten in der heutigen Zeit? Zur Beantwortung dieser Frage wollen wir alle in Betracht kommenden Personen in zwei grosse Klassen zerlegen. In die erste Klasse gehören alle diejenigen, für welche die konkrete Nachfrageintensität zur Zeit, wo sich noch kein Preis gebildet hatte, grösser war, als der jetzt bestehende Preis, in die zweite Klasse alle übrigen. Während nun früher eine der zweiten Klasse angehörige Person für die Erwerbung eines Diamanten im höchsten Falle eine Summe gezahlt hätte, die mehr oder weniger weit unter dem jetzigen Preise stand, würde sie nach der Preisbildung eine solche noch zu zahlen geneigt sein, die nur um wenig kleiner ist, als der bestehende Preis und zwar um so weniger, je mehr sie an die Möglichkeit und Schnelligkeit der Wiederveräusserung aus irgend welchem Grunde glaubt. Aus dem früher rein subjektiven, nach der Grösse des befriedigten Bedürfnisses bestimmbaren Werte ist jetzt der schon früher besprochene „überlegte Wert" geworden, der mehr und mehr von der stattgefundenen Preisbildung beeinflusst wird. Ebenso wie also eine Preisbildung erst überhaupt zustande kommen kann, wenn Wertschätzungen irgend welcher Art vorausgegangen sind, so findet hier und in anderen Fällen wieder umgekehrt eine Rückwirkung des Preises auf die Wertschätzung statt. „Der Verkehr schafft eine Thatsache, die, aus dem Werte hervorgehend, ihn wieder zurück auf das Mächtigste beeinflusst: Den Preis"[1]). Trotzdem bildet natürlich die sich auf die Bedürfnisbefriedigung des schätzenden Subjekts beziehende Wertschätzung stets die Grundlage, sie ist immer auch das begriffliche prius. Wie, um einen Vergleich anzuführen, das in die Erde gesteckte Saatkorn sich allmählich zur sichtbaren Pflanze entwickelt, deren Samen nun seinerseits teilweise wieder benutzt wird, um durch denselben Prozess neue andere Pflanzen entstehen zu lassen, und dieser Kreislauf sich ins Unbegrenzte fortsetzt, so wuchert aus der rein subjektiven Wertschätzung durch einen fast ebenso schwer erkennbaren Wachstumsprozess, die Preispflanze hervor, die wieder eine neue, von der ersten verschiedene Wertschätzung gebiert, welche als Grundlage weiterer Preisbildung dienen kann u. s. w. ohne Aufhören. Ähnlich sagt Bela Weiss[2]): „Der Preis verhält sich zum Wert, wie die entwickelte Pflanze zum Protoplasma". Man kann das auch so ausdrücken: Der Preis ist aktuell das, was potenziell der Wert ist.

[1]) Wieser, „Der natürliche Wert", S. 37.

[2]) „Preiselemente und Preisbewegung", Zeitschr. für Staatswissensch. 1876.

„A price is a fact. A value is an estimate of what a price ought to be“ [1]). Wenn manche Schriftsteller Preis und Wert ganz in einen Topf werfen wollen, so liegt darin eben eine arge Verkennung ihres Wesens. Dieselbe geht sogar so weit, dass man den Wertbegriff überhaupt aus der ganzen politischen Ökonomie verbannt wissen will. „Le mieux, c'est de s'en tenir — du moins pour la vie réelle, c'est-à-dire pour la pratique — au mot prix, c'est là une idée nette et claire, et d'abandonner „la valeur“ — la valeur d'usage comme la valeur d'échange, — aux philosophes, aux psychologues, aux moralistes et autres savants plus ou moins théoriciens [2])“. Roscher und vor und nach ihm viele andere Schriftsteller drücken das Verhältnis einfach so aus: „Preis einer Ware nennen wir den Tauschwert derselben, ausgedrückt in dem Quantum einer bestimmten anderen Ware, das dafür ausgetauscht worden ist oder werden soll.“ Wagner kommt dem wahren Kern der Sache schon näher, wenn er sagt: „Der Tauschwert verhält sich zum Preis, wie die blosse Möglichkeit, für ein Gut ausgetauscht zu werden, zur Wirklichkeit des Ausgetauschtwerdens“ [3]), wenn damit auch das eigentliche Wesen des Preises wenig berührt wird. Am meisten klar gelegt haben das Verhältnis bisher die Grenznutzentheoretiker, denen trotz mannigfacher Einseitigkeit doch das Verdienst gebührt, das rein subjektive Moment der Wertschätzung wieder zu Ehren gebracht und dadurch eine deutliche Unterscheidung vom objektiven Preisbegriff angebahnt zu haben. Nach Böhm-Bawerk ist der Preis „die Resultante der auf dem Markt sich begegnenden subjektiven Wertschätzungen von Ware und Preisgut“ [4]). Die Beschaffenheit dieser Resultante wird noch näher auseinandergesetzt. Ob wir uns aber mit dieser Fassung des Preisbegriffes endgiltig zufrieden geben werden, ist eine andere Frage. Wenn wir unter der subjektiven Wertschätzung eben nur die abstrakte Nachfrageintensität in unserem Sinne verstehen und nicht die konkrete, wie es sonst fast regelmässig geschieht, so machen die Wertschätzungen der Ware und des Preisgutes noch lange nicht den ganzen Inhalt des Preisbegriffes aus. Allerdings sind im letzten Grunde auch die hier angeführten drei objektiven Momente, ganz abgesehen von dem subjektiven Charakter, den sie, wie wir gesehen hatten, tragen, doch aufzulösen in reine Wertschätzungen, wie das beim Faktor der Preise anderer Güter am

[1]) Hadley, Economics, p. 91.
[2]) Petit Dictionnaire Politique et Social, par Maurice Block, art. „valeur“.
[3]) Grundlegung der politischen Ökonomie, § 141.
[4]) Kapital und Kapitalzins, Teil II, S. 221.

deutlichsten hervortritt, aber sich auch beim dritten Moment zeigen lässt, indem die ganze soziale Differenziierung, welche das schon oft erwähnte „Gesetz der konsumtiven Preisbegrenzung“ zur Folge hat, auch in ihrem letzten Entstehungsgrunde auf einer Verschiedenheit der Schätzung persönlicher Leistungen beruht, wie der Wertbegriff überhaupt eben die Grundlage jeglicher ökonomischen Erscheinung ist. Diese Betrachtungen sind aber rein historischer Natur und auch viel zu weit zurückliegend, als dass man sie bei Aufstellung einer Definition des Preisbegriffes berücksichtigen könnte. Wenn wir, alles noch einmal zusammenfassend und zu gleicher Zeit, da hier nur die Nachfrage behandelt worden ist, wieder vorausgreifend, uns eine halbwegs zutreffende Definition geben wollen, so werden wir vielleicht folgendes sagen: Der Preis ist eine im wesentlichen sich nach dem Prinzip der Konkurrenz ergebende Resultante von konkreten Intensitäten auf Seiten des Angebots und der Nachfrage (wobei man natürlich unter konkreten Intensitäten des Angebots die Geldsumme zu verstehen hat, für welche der Verkäufer gerade noch geneigt sein wird, seine Ware loszuschlagen). Diese konkreten Intensitäten selbst wieder hängen, wenigstens theoretisch gesprochen, von einer unzähligen Menge von Momenten ab, von denen auf Seiten der Nachfrage die wichtigsten, im allgemeinen direkt wirkenden hier angeführt sind.

Diese Momente aufzusuchen, zu beschreiben und ihre Wirkung sowohl untereinander, als auf die Preisbildung darzustellen, war hier unsere Aufgabe. Aber auch diese gleichsam nur eine Hälfte oder noch genauer dieses Drittel der Preistheorie hat hier nicht in vollem Umfange behandelt werden können, einesteils, weil dies den für eine derartige Abhandlung zur Verfügung stehenden Raum weit überschritten hätte, andernteils, weil die ganze Untersuchung gewissermassen nur als Wegweiser für eine rationellere Behandlung des Preisproblemes überhaupt dienen sollte. Es würde nun eine weitere Aufgabe sein, die engen hier gezogenen Grenzen zu durchbrechen. Wir haben in der Regel nur von Gütern erster Ordnung gesprochen, es müsste die Untersuchung auch ausgedehnt werden auf solche höherer Ordnung, welcher Umstand allein schon eine Fülle neuer Erscheinungen ans Tageslicht bringen würde; wir haben angenommen, dass für das betrachtete Gut noch kein Preis gebildet worden ist, es müsste auch diese Voraussetzung fallen gelassen werden und würde auf diese Weise ein Moment von weittragender Bedeutung in die ganze Behandlung hineingespielt werden, das hier garnicht erwähnt wurde, nämlich das Kleben am Althergebrachten, die Macht der Gewohnheit, worin sich gleichsam die Wir-

kung des Trägheitsgesetzes in der menschlichen Wirtschaft verkörpert; wir müssten ferner von der „isolierten Stadtwirtschaft", die wir hier hauptsächlich im Auge hatten, die Brücke schlagen zur thatsächlich bestehenden Volks-, ja teilweise Weltwirtschaft; wir haben im grossen und ganzen nur wirtschaftliche Momente als treibend angenommen, wir müssten auch die sogenannten unwirtschaftlichen in den Kreis unserer Betrachtung hineinziehen; wir müssten endlich, wo irgend möglich, auf eine bessere Illustrierung durch entsprechende Beispiele hinwirken, um auf diese Weise die Fühlung mit dem praktischen Leben nie zu verlieren. In ganz analoger Weise würde dann auch das Angebot behandelt werden müssen und das Schlussglied würde die Darstellung des gleichzeitigen Wirkens von Angebot und Nachfrage sein. Das ist natürlich die bei weitem schwierigste Aufgabe und es würde sich dann hauptsächlich darum handeln, zu zeigen, wie weit die auf mehr deduktivem Wege gewonnenen Resultate mit der Wirklichkeit übereinstimmen, was natürlich das Endziel jeder nationalökonomischen an und für sich noch so abstrakten Theorie bilden soll. Aber, wie schon gesagt, sollte diese Untersuchung nur eine Vorstudie sein, der erste Schritt auf dem eben angegebenen Wege. Der sachgemässen Kritik muss es natürlich überlassen bleiben, zu entscheiden, inwiefern dieser als gelungen betrachtet werden kann.

Anmerkungen.

1. Ich möchte auch behaupten, dass von diesem Gesichtspunkte aus hauptsächlich die Anwendung der Mathematik auf die Nationalökonomie zu betrachten ist. Leroy-Beaulieu ist allerdings anderer Meinung und glaubt, die „loi de substitution" d. h. der Umstand, dass beispielsweise beim Teurerwerden einer Warengattung oder infolge anderer Momente eine andere an ihre Stelle treten kann, mache von vornherein die Anwendung der Mathematik illusorisch. „La loi de substitution rend impossible l'usage utile des mathématiques en économie politique"[1]). Ich kann darin Leroy-Beaulieu nicht Recht geben, da ich keinen Grund sehe, warum man nicht bei Aufstellung der Preisgleichungen beispielsweise auch die Preise aller anderen Waren — denn darauf läuft doch alles hinaus — anführen kann, wie es thatsächlich in dem schon zitierten Aufsatze von Cassel, wenn auch noch unvollkommen, durchgeführt ist[2]). Vielmehr liegt meiner Meinung nach die Schwierigkeit einer konsequenten Durchführung der mathematischen Behandlungsweise, insbesondere der Anwendung der Infinitesimalrechnung in der politischen Ökonomie, in der Diskontinuität der „ökonomischen Funktionen", wenn ich mich so ausdrücken darf. Denke ich mir eine solche etwa in der Form

$$y = f(x)$$

gegeben, so wird einem Übergang von x in $x + \Delta x$, wo Δx eine im Verhältnis zu x sehr kleine Grösse bedeuten soll, nicht immer ein entsprechender Übergang von y in $y + \Delta y$ folgen müssen; im Gegenteil wird meistens die Doppelgleichung statthaben:

$$y = f(x) = f(x + \Delta x).$$

Drückt z. B. x eine ohne Wertverlust teilbare Güterart und y den zugehörigen Preis aus, so kann beispielsweise die Vermehrung der Quantität des Gutes um 1 g unter Umständen auf die Höhe des Preises nicht den geringsten Einfluss haben. Mache ich nun gar den Grenzübergang, indem ich Δx in das Differenzial übergehen lasse, wodurch eine folgerichtige Anwendung der Infinitesimalrechnung überhaupt erst möglich gemacht wird, so ist eine sinngemässe Diskussion der so erhaltenen Differenzialgleichung erst recht nicht mehr möglich, es müsste denn eine kompliziertere Fixierung des Funktionsbegriffes, wie sie in der Funk-

[1]) Traité d'économie politique p. 83.

[2]) Ebenso bei Pareto, Cours d'économie politique n. 974 note 1; vergl. ferner „La méthode mathématique en économie politique" par Emile Bouvier, Revue d'économie politique 15e Année No. 8—9 besonders p. 835.

tionentheorie üblich ist, Platz greifen. Trotz der augenscheinlichen Widersinnigkeit eines derartigen Verfahrens haben sich noch Leute genug gefunden, die der Weisheit letzten Schluss darin zu finden glaubten, all das in unserer Wirtschaft pulsierende Leben in hölzerne mathematische Formen zu pressen. Besondere Blüten zeitigte diese Richtung, als man sich eben nicht scheute, auch die Ergebnisse der Infinitesimalrechnung auf das Gebiet der politischen Ökonomie anzuwenden. So erscheint bei Lehr[1]) und Launhardt[2]) mitunter ein zierliches Integralzeichen, das eigentlich durch die abenteuerlichsten Abstraktionen zustande gekommen ist. Deswegen braucht man aber nicht gerade in das andere Extrem zu verfallen, wie es z. B. bei G. Cohn der Fall zu sein scheint. Bei aller Achtung vor dem mitunter wirklich erstaunlichen Fleiss und Scharfsinn, wie er uns z. B. in dem grösseren Werke von Auspitz und Lieben entgegentritt, hat meiner Ansicht nach die theoretische Nationalökonomie von diesen Auswüchsen wenigstens nichts profitieren können, abgesehen davon, dass mitunter, besonders z. B. bei der Preistheorie, eine graphische Darstellung oder eine elementare mathematische Ausdrucksweise zu weiterer Klärung und präziserer Fassung des Stoffes beitragen kann, wie auch hier dies Verfahren manchmal benutzt werden soll. Vorausgesetzt dabei ist aber immer, dass die quantitativen Momente die qualitativen ganz zurücktreten lassen und noch speziellen Bestimmungen unterworfen sein müssen. Jedenfalls wird die Mathematik immer nur einen subsidiären Charakter in der politischen Ökonomie behalten.

2. Immerhin kann ich es mir nicht versagen, hier auf ein Moment aufmerksam zu machen, welches meiner Meinung nach noch viel zu sehr bei der Kritik vernachlässigt worden ist. Ich lehne mich hier an an eine Stelle bei Wieser[3]), wo die ganze Theorie zum ersten Male, so viel ich weiss, in ihrer abstraktesten, beinahe mathematischen Form auftritt. Lässt sich nämlich eine Güterquantität derart in gleiche Teile zerlegen, dass jeder Teil für mich einen etwas verschiedenen Nutzen hat, ordnen wir ferner die zu den einzelnen mit 1, 2, 3 bis n bezeichneten Teilquantitäten gehörenden entsprechenden Nutzintensitäten J_1, J_2, J_3 u. s. w. derart an, dass jedes beliebige Glied grösser ist als das folgende, so lässt sich nach Wieser der Wert der ganzen Quantität ausdrücken durch das Produkt:

$$W_n = n\, J_n .$$

Eine präzisere Formulierung der Theorie ist schlechterdings nicht möglich. Nun kann man aber ganz analog daran folgende Betrachtungen knüpfen: Nimmt man eine von den n Teilquantitäten hinweg, sodass jetzt nur $n - 1$ Teilquantitäten bleiben, so ist offenbar, dass in der oben angeordneten Intensitätenreihe die Grösse J_n wegfallen muss, eben nach dem Mengerschen oben betrachteten Satz. Die kleinste Intensität ist J_{n-1} geworden, und der Wert der ganzen Quantität müsste nach Wieser ausgedrückt werden durch das Produkt

$$W_{n-1} = (n - 1)\, J_{n-1}$$

[1]) Jahrb. f. Nat.-Ök. 1889, S. 39.

[2]) „Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre“ S. 152 ff.

[3]) „Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes“ S. 196.

Nun ist es zwar unter allen Umständen klar, dass der totale Wert von n Teilquantitäten grösser sein muss, als der von $n-1$ Teilquantitäten, hingegen ist es durchaus von vornherein nicht so klar, ob dasselbe auch von den Produkten $n\ J_n$ und $(n-1)\ J_{n-1}$ gilt. Rein rechnerisch betrachtet kann natürlich das zweite Produkt ebenso gut grösser sein als das erste. Die Intensitätenreihe wird natürlich bei jedem Gut verschieden ausfallen, und es lässt sich im allgemeinen nichts Bestimmtes darüber aussagen. Es kann also unter Umständen J_{n-1} von J_n erheblich verschieden sein, sodass wirklich W_{n-1} grösser ist als W_n, was einen offenbaren Widerspruch darstellen und die ganze Beziehung des Wertes auf den kleinsten Nutzen widerlegen würde. So lange die Nutzintensitäten bloss quantitativ von einander verschieden sind, könnte man sich damit helfen, dass man sagte, es läge im Wesen des physiologischen Genusses eine derartige Regelmässigkeit der Intensitätenreihe begründet, dass dieser heikle Fall nie eintreten könnte. Aber bei qualitativer Verschiedenheit, wo der Zufall eine so grosse Rolle spielt, kann doch jede Beziehung zwischen den einzelnen Intensitäten ausgelöst werden[1]). Nun giebt ja schon Wieser eine Anzahl von Ausnahmefällen zu, in denen das Gesetz nicht zutrifft. Er spricht z. B. von einer Gruppe von solchen Fällen, „in welchen ausser dem Nutzen, den die Teile geben, noch ein Nutzen gegeben wird, der von dem Ganzen als solchem ausgeht". „Wenn man den Nutzen, den man von einem einzelnen Baume gewinnen kann, so oftmals summiert, als Bäume im Walde stehen, so hat man damit doch noch nicht den ganzen Nutzen ausgedrückt, den der Wald giebt." Das wäre doch aber im Grunde eben wieder bloss zurückzuführen auf das Gesetz von der „ökonomischen Reizschwelle", indem gewisse Nutzwirkungen, die auch der einzelne Baum beispielsweise für Klima u. s. w. hat, nicht ins Bewusstsein treten. Theoretisch müsste das Grenznutzengesetz auch dafür richtig sein, wenn es sich sonst als richtig erwiesen hätte[2]). Bei den übrigen Ausnahmefällen wollen wir uns nicht weiter aufhalten, da sie für uns weniger von Interesse sind.

3. Denken wir uns allgemein n Personen P_1, P_2 bis P_n als Kaufbewerber einer zunächst noch in der Hand eines Monopolisten befindlichen Güterart auftreten, so lässt sich für jede dieser Personen in Bezug auf dieselbe je eine konkrete Intensitätenreihe aufstellen, entsprechend von folgenden Formen:

$i_{1,1}$ $i_{1,2}$ $i_{1,3}$ . . . . für P_1
$i_{2,1}$ $i_{2,2}$ $i_{2,3}$ . . . . „ P_2
.
.
.
.
$i_{n,1}$ $i_{n,2}$ $i_{n,3}$ . . . . „ P_n

wo allgemein $i_{\nu,\mu}$ denjenigen Betrag, wieder ausgedrückt in der kleinsten Münzeinheit, bedeutet, den die Person P_ν höchstens für eine Teilquantität noch

[1]) Vgl. dazu auch Ehrenfels „System der Werttheorie", S. 78, „Die Bemessung der Wirkungswerte".

[2]) Vgl. dazu Adolf Lasson „Das Unendlichkleine im wirtschaftlichen Leben", Berlin 1891.

auszugeben gedenkt, falls sie deren μ zu erstehen beabsichtigt. Es müssen dann die Elemente jeder Reihe den beiden Ungleichungen genügen:

$$i_{\nu,\mu} \geqq i_{\nu,\mu+1}$$
$$\mu\, i_{\nu,\mu} \geqq (\mu-1)\, i_{\nu,\mu-1}$$

Bietet nun der Monopolist m Teilquantitäten zum Verkaufe an, so kommt es darauf an, unter allen $i_{\nu,\mu}$ m Elemente i_1, i_2 bis i_m derart auszuwählen, dass die Summe:

$$M = \sum_{\mu=1}^{m} i_\mu$$

ein Maximum wird. Die kleinste unter diesen Grössen i_μ stellt dann den gesuchten Preis p dar, jedoch nur unter der Bedingung, dass unter den bei dieser Auswahl übrig bleibenden Grössen $i_{\nu,\mu}$ e i n e der beiden Gleichungen statthat:

$$p = i_g$$
$$p - i_g = 1$$

wo i_g das grösste unter allen übrigbleibenden Elementen bezeichnet. Ist dies nicht der Fall, so ist der gesuchte Preis π kein genau fixierter, sondern hat nur der doppellten Ungleichung zu genügen:

$$p \geqq \pi > i_g$$

4. Seien g und g′ zwei einander substituierende Güter. g sei das vorhäufig preislose, g′ das preisfeste Gut. p und p′ seien die entsprechenden Preise für je eine der nach dem oben Gesagten zu bestimmenden Teilquantitäten beider Güter. n Teilquantitäten werden innerhalb der bestimmten Zeit konsumiert. Es lassen sich dann für g und g′ zwei Reihen von abstrakten Intensitäten nach dem schon weiter oben erwähnten Muster aufstellen:

$$J_1 \quad J_2 \ldots\ldots J_n$$
$$J_1' \quad J_2' \ldots\ldots J_n'$$

mit den Bedingungen:

$$J_\nu \geqq J_{\nu+1}$$
$$J_\nu' \geqq J_{\nu+1}' \qquad \nu = 1, 2 \ldots\ldots n$$

Soll nun wenigstens e i n e Teilquantität des neuen Gutes zur Verwendung kommen, so muss wenigstens eine der n^2 Ungleichungen von folgender Form statthaben:

$$J_\mu - J_\nu' > p - p',$$

wo μ und ν unabhängig von einander alle ganzzahligen Werte von 1 bis n annehmen können. Sind nun bei einem gewissen Stande von p einige der Ungleichungen erfüllt, so kann ich offenbar p soweit wachsen lassen, bis nur noch eine davon erfüllt bleibt und zwar auch diese schon nicht mehr, wenn ich p um noch eine Einheit wachsen lasse. Den durch diesen Algorithmus erhaltenen Preis würde ich gerade noch geneigt sein zu zahlen, um in Besitz einer Teilquantität von g zu kommen, d. h. derselbe würde mit der konkreten Intensität in unserem Sinne zusammenfallen. Dieselbe Erwägung kann ich natürlich auch bei der

zweiten Teilquantität u. s. f. machen, sodass man also auf diesem Wege die ganze Reihe der konkreten Intensitäten ableiten resp. bei einem bestimmten Preise stets die Anzahl der Teilquantitäten, die ich von dem neuen Gute gerade noch kaufen würde, bestimmen könnte.

5. Haben wir allgemein n substitutionslose Komplementär$_1$güter$_2$arten$_n$, von denen in einer gewissen Zeit entsprechend $q_1, q_2 \ldots q_n$ Teilquantitäten mit den entsprechenden Preisen für je eine $p_1, p_2 \ldots p_n$ konsumiert werden, so stellt sich die für den Gesamtverbrauch zu erlegende Summe fest in dem Betrage:

$$v = \sum_{\nu=1}^{n} p_\nu q_\nu.$$

Die Grössen q_ν sind nicht untereinander unabhängig, sondern ihre Abhängigkeit lässt sich darstellen durch ein System von $n-1$ Gleichungen von etwa folgender Form:

$$\begin{aligned} f_1(q_1, q_2 \ldots q_n) &= 0 \\ f_2(q_1, q_2 \ldots q_n) &= 0 \\ &\vdots \\ f_{n-1}(q_1, q_2 \ldots q_n) &= 0. \end{aligned}$$

Man kann infolgedessen mit Hilfe eines dieser q_ν, beispielsweise q_1, alle übrigen darstellen in der Form:

$$q_\nu = \varphi_\nu(q_1) \qquad \nu = 1, 2 \ldots n,$$

wo $\varphi_1(q_1) = q_1$.

Dadurch lässt sich obige Gleichung auch darstellen wie folgt:

$$v = \sum_{\nu=1}^{n} p_\nu \varphi_\nu(q_1).$$

Denkt man sich nun eine der Grössen p_ν variabel, beispielsweise p_a, so wird mit dem Übergange von p_a in $p_a + 1$, $p_a + 2$ u. s. w. auch v sich nach einem bestimmten Gesetz verändern, jedoch so, dass es von einem gewissen Betrage p einen bestimmten Maximalbetrag V giebt, nämlich diejenige Summe, welche die in Frage kommende Person höchstens für den Gesamtverbrauch aller Güterarten auszugeben geneigt sein wird. Es lässt sich dann V darstellen durch folgende Gleichung:

$$V = \sum_{1}^{n} p_\nu \varphi_\nu(q_1) - p_a \varphi_a(q_1) + p \varphi_a(q_1)$$

oder

$$V - v = (p - p_a) \varphi_a(q_1).$$

Wächst nun p über diesen Punkt hinaus, etwa bis zum Betrage π, so muss sich q_1 und damit auch jedes q_ν ändern, wobei sich q_1 aus der Gleichung berechnen lässt:

$$\varphi_a(q_1) = \frac{V - v}{\pi - p_a},$$

wodurch die Art der Reduktion mathematisch veranschaulicht wird.

6. Vielleicht ist hier eine präzisere mathematische Darstellung, auf welche wir schon gelegentlich hingewiesen hatten, zur weiteren Klärung des Stoffes noch am Platze. Gegeben seien unter denselben Voraussetzungen wie bisher n Güterarten g_1, g_2 bis g_n, von denen innerhalb des bestimmten Zeitraums entsprechend q_1, q_2 bis q_n Teilquantitäten mit den Preisen p_1, p_2 bis p_n für je eine einzelne konsumiert werden. Die zum Ankauf aller Quantitäten nötige Geldsumme lässt sich also darstellen wie folgt:

$$s = \sum_{\nu=1}^{n} p_\nu q_\nu .$$

Hierbei sind die Quantitäten q_ν ebenfalls nicht von einander unabhängig. Um ihre Beziehung zu illustrieren, gehen wir folgendermassen vor. Wir denken uns wieder in der schon dargelegten Form ein Schema von folgender Gestalt:

g_1	g_2		g_n
$J_{1,1}$	$J_{2,1}$		$J_{n,1}$
$J_{1,2}$	$J_{2,2}$		$J_{n,2}$
.			
.			
.			
J_{1,q_1}	J_{2,q_2}		J_{n,q_n} ,

wo $J_{\nu,\mu}$ im allgemeinen die abstrakte Intensität für die μte Teilquantität des Gutes g_ν darstellt, und stets wieder die Bedingung

$$J_{\nu,\mu} \geqq J_{\nu,\mu+1}$$

gilt. Es lässt sich nun ein bestimmter ganzzahliger Betrag a darstellen als Summe in folgender Form:

$$a = \sum_{\nu=1}^{n} k_\nu p_\nu ,$$

wo die Koeffizienten k_ν die Werte 0, 1, 2 . . . . . q_ν annehmen können und so bestimmt werden müssen, dass die Doppelsumme:

$$\sum_{x=1}^{k_\nu} \sum_{\nu=1}^{n} J_{\nu,x} = M_a$$

ein Maximum wird. Durchläuft a alle ganzzahligen Werte, so erhalten wir eine entsprechende Reihe:

$$M_1, \quad M_2, \quad M_3 \ldots\ldots\ldots$$

Es muss nun stets folgende Ungleichung statthaben:

$$J_{\nu,q_\nu} > M_{p_\nu},$$

wodurch indirekt wieder eine Beziehung zwischen den einzelnen q_ν geschaffen ist.

Tritt nun ein neues Gut g mit der entsprechenden abstrakten Intensitätenreihe J_1, J_2 . . . . . J_q und dem Preise p auf, so werden von demselben q Teilquantitäten dann gekauft werden, wenn noch die Ungleichung gilt:

$$J_q > M_p,$$

zwar so, dass die Ungleichung nicht mehr erfüllt bleibt für J_{q+1}.

Ist dies der Fall, so gelten natürlich auch alle anderen Ungleichungen von der Form:

$$J_\nu > M_p \qquad \nu = 1, 2 \ldots q - 1.$$

Denke ich mir hier nun wieder p variabel und lasse es in $p + 1$, $p + 2$ u. s. w. übergehen, so wird bei einem gewissen $p = \pi$ schliesslich nur noch die eine Ungleichung

$$J_1 > M_\pi$$

erfüllt bleiben. Dieser Betrag stellt dann die konkrete Intensität in Bezug auf die erste Teilquantität des neuen Gutes dar, d. h. diejenige Summe, die ich gerade noch zu zahlen geneigt sein werde, um wenigstens eine Teilquantität zu erstehen. In der Gleichung:

$$\pi = \sum_{\nu=1}^{n} k_\nu p_\nu$$

endlich giebt die Beschaffenheit der Summe an, der Ankauf welcher Teilquantitäten welcher Güterarten im Falle der Erwerbung einzelner Quantitäten des neuen Gutes unterbleibt.

Litteratur-Verzeichnis.

1. Auspitz und Lieben, „Untersuchungen über die Theorie des Preises“.
2. Böhm-Bawerk, „Kapital und Kapitalzins“, zweite Abteilung.
3. Derselbe, „Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts“, Jahrb. f. Nat. u. St. N. F., Bd. 13.
4. E. Bouvier, „La méthode mathématique en économie politique“, Revue d'Economie Politique, 1901.
5. G. Cassel, „Grundriss einer elementaren Preislehre“, Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., 1899.
6. G. Cohn, „Grundlegung der Nationalökonomie“.
7. Dühring, „Kursus der National- und Sozialökonomie“.
8. Ehrenberg, „Der Handel. Seine wirtschaftliche Bedeutung, seine nationalen Pflichten und sein Verhältnis zum Staate“.
9. v. Ehrenfels, „System der Werttheorie“.
10. E. A. Fuhr, „Zur Preisbildung“, Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., 1900.
11. O. v. Gömöry, „Der Preis als selbständige Kategorie“, Jahrb. f. Nat. u. St., 1897.
12. Gossen, „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs“.
13. Hermann, „Staatswirtschaftliche Untersuchungen“.
14. O. Heyn, „Die Wertschätzung bei der Preisbildung“, Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., 1901.
15. G. Hirth, „Das souveräne Gesetz der Preisbildung“, Annalen des Deutschen Reichs, 1875.
16. Jevons, „The theory of Political Economy“.
17. Ad. Lasson, „Das unendlich Kleine im wirtschaftlichen Leben“.
18. Launhardt, „Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre“.
19. J. Lehr, „Grundbegriffe und Grundlagen der Volkswirtschaft“.
20. Leroy-Beaulieu, „Traité théorique et pratique d'Economie Politique“.
21. Lorini, „La Moneta“.
22. Marshall, „Principles of Economics“.
23. Menger, „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“.
24. Mill, „Principles of Political Economy“.
25. J. Neumann, „Die Gestaltung des Preises unter dem Einfluss des Eigennutzes“ Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., 1880.
26. Pantaleoni, „Principii di economia pura“.

27. Pareto, „Cours d'Economie Politique".
28. Patten, „The theory of Dynamic Economics".
29. E. Petit, „Etude critique des différentes Théories de la Valeur".
30. Roscher, „Grundlagen der Nationalökonomie".
31. Schäffle, „Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft".
32. A. Schwoner, „Die Bewegung der Werte", Zeitschr. f. Volksw., Sozialp. u. Verw., 1901.
33. G. Simmel, „Philosophie des Geldes".
34. J. Stevarts, „Inquiry into the principles of political economy".
35. Ad. Wagner, „Grundlegung der politischen Ökonomie".
36. Léon Walras, „Eléments d'Economie Politique pure".
37. Walsh, „The measurement of general exchange-value".
38. Bela Weiss, „Preiselemente u Preisbewegung", Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., 1876.
39. Wieser, „Über den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes".
40. Derselbe, „Der natürliche Wert".
41. Zuckerkandl, „Zur Theorie des Preises".

Ausserdem die einschlägigen Artikel: „Wert" — „Grenznutzen" — „Preis" — „Angebot" — „Nachfrage" u. s. w. in:

42. Schönberg, „Handbuch der politischen Ökonomie", 4. Aufl.
43. Conrad u. a., „Handwörterbuch der Staatswissenschaften".
44. Elster, „Wörterbuch der Volkswirtschaft".
45. Palgrave, „Dictionary of Political Economy".
46. Block, „Petit Dictionnaire Politique et Social".
47. Coquelin et Guillaumin, „Dictionnaire de l'Economie Politique".